B I D Z

# Bank in der Zeit

Eine Sonderbeilage der „Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen“ | Heft 13 | Juli 2016

# 25 Jahre Helaba *Invest*

## Eine Erfolgsgeschichte

B I D Z

Eine Beilage der
Zeitschrift für das gesamte
Kreditwesen

Verlag Fritz Knapp GmbH
Aschaffenburger Straße 19
60599 Frankfurt am Main
**Telefon** 0 69/97 08 33-0
**Telefax** 0 69/7 07 84 00
**E-Mail** info@kreditwesen.de
**Internet** www.kreditwesen.de

# Wir sind ein wichtiger Sparringspartner unserer Kunden

*Herr Trautmann, 25 Jahre Helaba Invest – solche runden Geburtstage sind üblicherweise immer Anlass, zurück- und vorauszublicken: Wie fällt die Bilanz der vergangenen 25 Jahre aus, was waren Meilensteine, wie hat sich das Geschäft in den vergangenen Jahren verändert?*

Die Bilanz fällt durchweg positiv aus, denn die Entwicklung der Helaba Invest kann ohne Zweifel als Erfolgsgeschichte bezeichnet werden. Vor 25 Jahren hätten sich die Gründer diese Entwicklung wohl kaum vorstellen können. Aus anfangs acht sind in 25 Jahren 289 Mitarbeiter geworden, die sich um das Asset Management und die Administration von fast 160 Milliarden Euro kümmern. Mit einem verwalteten Spezialfondsvolumen in Höhe von 112 Milliarden Euro hat sich die Helaba Invest in den BVI-Statistiken Schritt für Schritt auf den vierten Platz vorgearbeitet. Mit unseren Wurzeln im Asset Management für klassische Wertpapiere haben wir uns nicht nur durch die Tätigkeit als Master-KVG, sondern auch durch das Asset Management für Immobilien und Alternatives stetig zu einer Full-Service-KVG und damit zu einem wichtigen Sparringspartner unserer Kunden im institutionellen Asset Management entwickelt.

*Mit welchen Gefühlen blicken Sie nach vorn? Strategischer Weitblick und Kontinuität sind für die Helaba Invest wichtige Kriterien der bisherigen Unternehmensgeschichte: Wie interpretiert Ihr Haus diese Attribute in Zeiten unkonventioneller Geldpolitik und zunehmendem Regulierungsdruck?*

Natürlich ist das derzeitige Umfeld nach der großen Finanzmarktkrise 2008 und der Staatenkrise 2011 noch immer nicht stabil genug, um mit hohem Optimismus in die Zukunft zu schauen. Zu sehr haben sich die einzelnen Länder ökonomisch sowie in Bezug auf die Staatsverschuldung auseinanderentwickelt und sich unterschiedlichste politische Strömungen ergeben.

Aus diesen Gründen ist die derzeitige Notenbankpolitik sicherlich nachvollziehbar. Zu erkennen ist auch, dass die Wirkungsmechanismen auf die konjunkturellen Entwicklungen nicht oder nur teilweise die gewünschten Erfolge zeigen. Wir fragen uns, wann das Wachstum in der Eurozone wieder über 2 Prozent liegen soll, denn die Rahmenbedingungen sind derzeit optimal: expansivste Geldpolitik, niedrigste Finanzierungskosten, schwacher Euro, niedrige Öl- und Rohstoffpreise, ein Konjunkturcocktail, wie er besser nicht sein könnte und dann gerade einmal 1,5 Prozent Wachstum. Hinzu kommt ein nach wie vor wackeliges Bankensystem, das durch die extreme Geldpolitik der EZB zusätzlich belastet und durch die Regulierung zusätzlichen Herausforderungen unterworfen ist.

Auch die Asset-Management-Industrie leidet unter der extrem zunehmenden Regulierung, hat dieser aber ein stetiges Wachstum entgegenzusetzen. Weil die Kunden in den traditionellen Assetklassen erster Bonität keine oder sogar eine negative Rendite erzielen, kommt es zu einer weitgehenden Auslagerung auf Assetklassen, die die Anleger in der Regel nicht selbst abdecken, sondern über professionelle Asset Manager wie uns. Wir sind daher davon überzeugt, dass der Spezialfondsmarkt auch in Zeiten dieser unkonventionellen Geldpolitik weiter wachsen wird. Sorgen bezüglich massiver Abflüsse muss sich die Industrie erst dann machen, wenn eine mögliche Überregulierung der Anleger diese zwingt, Mittel aus in Fonds gehaltenen Risikoassets herauszunehmen oder die klassischen Direktanlagen (AAA-Staaten und Covereds) wieder ein Zinsniveau von über 2 Prozent erreicht haben. Corporate Bonds im Investment und Non-Investment-Grade Bereich, Emerging Market Bonds, Aktien, Kreditfonds, Immobilien, Infrastruktur und Private Equity werden weiterhin in der Gunst der Anleger hoch angesiedelt sein.

**Uwe Trautmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Helaba Invest, im Gespräch mit Philipp Otto**

*Wird das (institutionelle) Asset Management heute stärker als früher vom geldpolitischen und regulatorischen Umfeld getrieben?*

Neben der Brexit-Diskussion stellt die anhaltende Niedrigzins-

**Titelseite v.l.n.r.:**
**Dr. Hans-Ulrich Templin,**
**Ulrich Lingner,**
**Uwe Trautmann,**
**Dr. Christian Popp**

phase das Hauptthema in den Anlageausschusssitzungen dar. Der Geldmarkt ist negativ und die Bundesanleihen mit Laufzeiten bis neun Jahren sind es ebenfalls. Auch bei Pfandbriefen sieht es kaum besser aus. Die Regulatorik erschwert teilweise die angestrebte Anlagepolitik, sie hat aber auch zu einer höheren Professionalität geführt. Wir haben dadurch ein höheres Verständnis vonseiten der Kunden für unser Geschäft und die mit den Anlagen verbundenen Risiken.

*Wie beurteilen Sie generell die immer größere Volatilität und die immer heftigeren Marktreaktionen auf bestimmte Ereignisse?*

Trotz aller Herausforderungen bieten sich in dem Umfeld erhöhter Volatilitäten auch immer wieder Chancen, die wir durch unsere klar strukturierten Investmentansätze in einen Mehrwert für unsere Anleger umsetzen können.

*Wie kann man sich noch von Wettbewerbern differenzieren? Droht durch die regulatorischen Vorgaben nicht eine Angleichung der Geschäftsmodelle? Was sind Alleinstellungsmerkmale Ihres Hauses?*

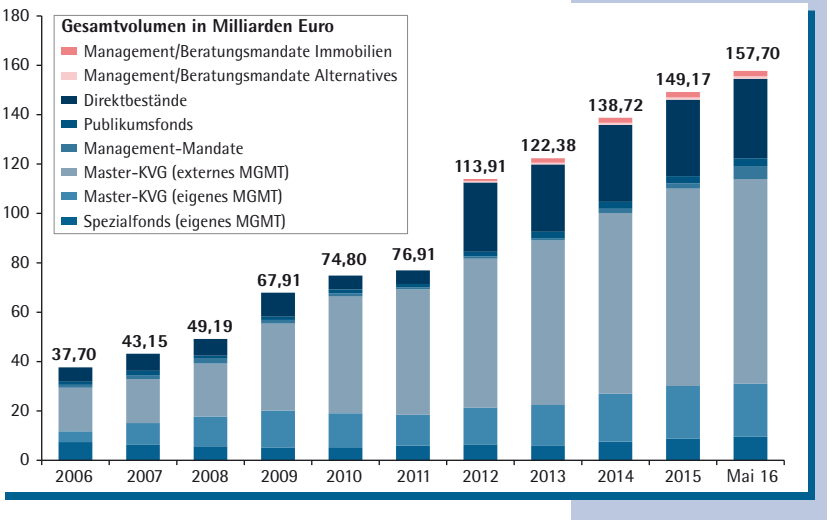
Die besondere Stärke unseres Hauses liegt vor allem in der klar definierten Drei-Säulen-Strategie. Unsere Wurzeln liegen im Asset Management klassischer, liquider Wertpapiere, 2002 kam als zweite Säule die Master-KVG hinzu. Das dritte Geschäftsfeld, Asset Management für Immobilien und Alternative Assetklassen, haben wir seit 2012 stetig ausgebaut. Traditionell liegt unsere Kernkompetenz im Risikomanagement und den damit verwandten Themen wie etwa Absolut Return oder Multi-Asset-Lösungen. Etwa 30 Milliarden Euro des von uns selbst gemanagten Kapitals betreuen wir in entsprechenden Mandaten. Gerade nach der Lehman-Pleite konnten wir hier unsere Stärke unter Beweis stellen. Eine dritte Kernkompetenz ist neben den klassischen Staatsanleihen und Covered Bonds der Bereich der Unternehmensanleihen (Investment Grade, High Yields, Emerging Market Bonds) sowie weiterer Kreditprodukte.

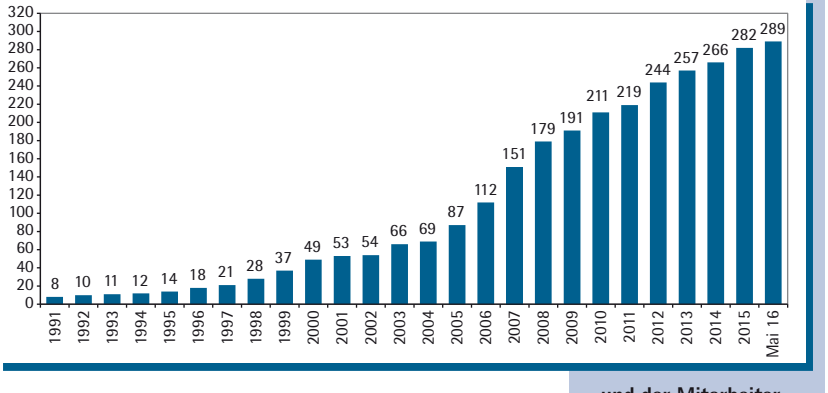
Als Master-KVG ist mit den klassischen Adminstrationsdienstleistungen kein Mandat mehr zu gewinnen. Hier sind klar die Zusatzdienstleistungen in den Fokus gerückt, die insbesondere im Rahmen einer umfassenden Beratung zum Ausdruck kommen.

*Welche Produkt- und Dienstleistungsangebote passen in das heutige Marktumfeld?*

Vor dem Hintergrund zunehmender Volatilitäten und einer steigenden Illiquidität der Märkte passen vor allem Multi-Asset-Konzepte (Diversifikation) und Risiko-Overlay-Mandate (Portfolioabsicherung) in das heutige Marktumfeld. Darüber hinaus können insbesondere mit Immobilien und Alternatives zusätzliche Illiquiditätsprämien vereinnahmt werden.

**Eine Erfolgsgeschichte: Wachstum der Assets under Management and Administration ...**




**... und der Mitarbeiteranzahl**

*Müssen Investoren zwangsläufig immer höhere Risiken in Kauf nehmen, um auskömmliche Renditen zu erzielen?*

Um ihre Renditeziele zu erreichen, müssen Kreditinstitute entweder schlechtere Bonitäten oder längere Laufzeiten wählen. Längere Laufzeiten passen nicht zu einem Kreditinstitut, weil das eigene Portfolio durch kurzfristige Einlagen und langfristige Baufinanzierungen genug gehebelt ist. Also bleiben vor allem Unternehmensanleihen.

*Wo sehen Sie noch Wachstumspotenziale für die Helaba Invest?*

Wir sehen sowohl im Bereich der liquiden als auch der illiquiden Assetklassen Wachstumspotenziale. Gerade bei den liquiden Assetklassen verfügen Anleger in der Regel über einen sogenannten Home-Bias, das bedeutet eine relativ hohe Gewichtung von Heimatmärkten.

Nicht zuletzt durch das Niedrigzinsumfeld in Europa ist ein klarer Trend zur Globalisierung erkennbar. Früher nicht diskutierbare Themen wie Emerging Markets oder Fremdwährungsmärkte halten nach und nach Einzug in die Portfolios. Immobilien und alternative Assets sind nach wie vor aufgrund der Illiquiditätsprämien im Fokus der Investoren. In all diesen Bereichen ist die Helaba Invest sehr gut positioniert.

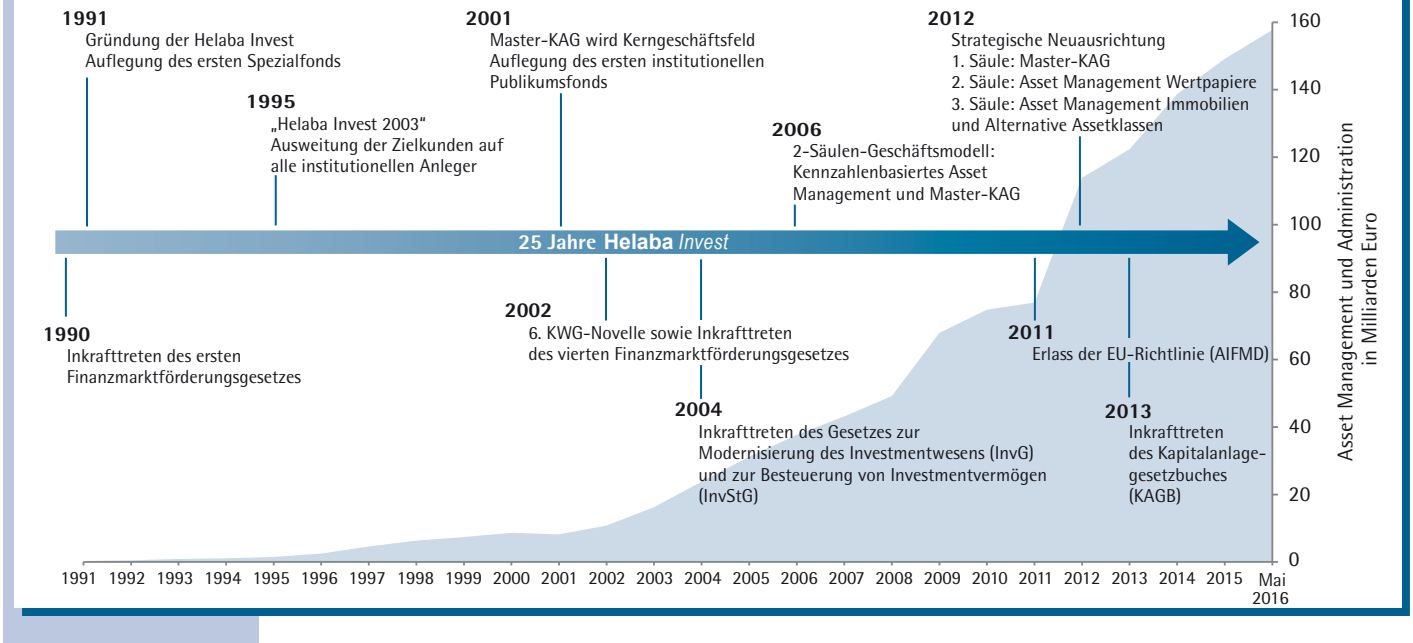
*Welche Bedeutung werden künftig Alternative Investments im institutionellen Management haben? Was bedeutet das für Ihr Haus?*

Wie erwähnt wurde der Bereich Immobilien und alternative Assetklassen seit 2012 konsequent aufgebaut. Inzwischen managen und beraten wir in diesem Geschäftsbereich ein Volumen in Höhe von zirka 5 Milliarden Euro. Ich denke, diese Entwicklung spiegelt die zunehmende Bedeutung eindrucksvoll wider.

*Die Aufsicht sorgt sich um die Zukunft der Pensionskassen. Ist das für die Helaba Invest eher Anlass zur Vorsicht oder ein Hinweis auf Marktchancen in diesem Kundensegment?*

Natürlich wird es für diese Anleger sehr schwierig, ihre Zusagen bei diesem Zinsniveau erfüllen zu können. Mit dem BVV macht gerade die größte deutsche Pensionskasse den ersten Schritt, ihre Zusagen auch für Altverträge zu kürzen. Ein Trend, der sich sicherlich in der Zukunft fortsetzen wird. Dennoch müssen die Pensionskassen weiterhin ihre Gelder im Rahmen ihrer individuellen strategischen Ausrichtung anlegen. Außerdem ist der Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) trotz dieser Problematik ein großes Wachstumsfeld, in dem auch unser Haus sehr intensiv unterwegs ist, um für sämtliche Durchführungswege der bAV Lösungen anzubieten und passende Produkte zu liefern. Von dem gesamten Volumen, das wir betreuen, stammen inzwischen knapp 28 Prozent aus der institutionalisierten Altersversorgung, ein schöner Erfolg und ein Ansporn für uns, dieses Geschäftsfeld weiter auszubauen.

*Welche Bedeutung hatte die Helaba am Erfolg der vergangenen 25 Jahre und wie schätzen Sie deren Rolle bei den kommenden Schritten ein?*

Die Helaba hat natürlich einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg ihrer Tochter geleistet. Zunächst hatten die damaligen Entscheidungsträger den Mut, eine neue Gesellschaft zu gründen. Ein Entschluss, den sie sicherlich nicht bereut haben. Die Stabilität und Kontinuität der Mutter sowie ihr gutes Standing nicht nur im Sparkassenverbund, sondern auch bei Großunternehmen und Versicherungen haben die Helaba Invest in ihren Akquisitionsbemühungen immer unterstützt, sodass aus meiner Sicht eine optimale „Mutter-Tochter-Beziehung" besteht. Nicht zuletzt der Freiraum, den die Muttergesellschaft uns immer gewährt hat, hat dazu beigetragen, dass die Helaba Invest sich stetig und sehr dynamisch weiterentwickeln konnte. Dies ist aus meiner Sicht eine wesentliche Voraussetzung, um in einem immer anspruchsvoller werdenden Umfeld erfolgreich agieren zu können.

**Meilensteine aus 25 Jahren**