

Zeitschrift für das gesamte  
**REDITWESEN**

76. Jahrgang · 15. Januar 2023

**2-2023**

Digitaler  
Sonderdruck

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse  
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019

# DAS FONDSGESCHÄFT 2023

Warum Fonds auch im  
Private-Banking-Segment unverzichtbar sind

Hussam Masri

Hussam Masri

## Warum Fonds auch im Private-Banking-Segment unverzichtbar sind

Ob künstliche Intelligenz, gesunde Ernährung oder Cybersicherheit – viele dieser strukturell wachsenden Trendthemen eignen sich für Investments. Denn thematisches Investieren kann durch den speziellen Anlagefokus ein Engagement in innovative Unternehmen ermöglichen, die oft ein größeres Wachstumspotenzial bieten als der breite Markt. In den vergangenen Jahren ist die Nachfrage nach themenbasierten Investments stark gestiegen. So zeigt eine Analyse von Morningstar, dass sich in den drei Jahren bis Ende 2021 das weltweit in Themenfonds verwaltete Vermögen auf 806 Milliarden US-Dollar fast verdreifacht hat. Und 2023 dürfte sich dieser Trend weiter fortsetzen.

Um nicht missverstanden zu werden: Dies ist kein Plädoyer für thematisches Investieren. Es soll nur verdeutlichen, dass ein thematisches Investment durchaus ein Bestandteil in einem gut diversifizierten Portfolio sein kann. Das gilt gerade auch für hochvermögende Investoren. Die

sem Segment schon aufgrund der Größe ihres Vermögens deutlich mehr Möglichkeiten, gut diversifiziert anzulegen, als es bei Retail-Investoren der Fall ist. Hochvermögende können statt in einzelne globale Produkte in viele verschiedene Anlageinstrumente diversifizieren, und zwar unterteilt nach Regionen, Sektoren und auch Themen.

Um beispielsweise auf der Aktienseite die Core-Märkte abzudecken, setzen Private-Banking-Kunden traditionell bevorzugt auf Einzeltitel. Statt einer breiten Investition in den DAX oder den Euro Stoxx befinden sich dann häufig Blue-Chips-Unternehmen in den Depots.

### Geeignetes Instrument abseits der Core-Märkte

Anders sieht es jedoch abseits der klassischen Core-Märkte aus. Wer sich etwa für zukunftsorientierte Anlagethemen wie beispielsweise Cleantech, Mobilität der

hungsweise den Markt deutlich besser abdecken kann. Fonds sind so in der Lage, Markttrends frühzeitig zu erkennen und zu nutzen.

Als ein zentrales Private-Banking- und Wealth-Management-Haus der Sparkassenorganisation stellt die Deka den hochvermögenden Sparkassen-Kunden ein breites Produkt- und Dienstleistungsangebot zur Verfügung. Bei den Depotanalysen und -optimierungen, die die Deka für Sparkassen und deren hochvermögende Kundschaft durchführen, kann beobachtet werden, dass viele mittlerweile Fonds abseits der Core-Märkte nutzen und einsetzen.

Dabei hat speziell die Nachfrage nach themenorientierten Investments deutlich zugenommen. Aus nachvollziehbaren Gründen. Gerade Unternehmer – eine bedeutende Gruppe im Private Banking und Wealth Management – interessieren sich stark für Zukunftsthemen. Schließlich erleben sie die Veränderungen und Herausforderungen bezüglich der Digitalisierung, technologischen Veränderungen, aber auch Themen wie den Kampf gegen den Klimawandel hautnah. Investitionen in diversifizierte Portfolios, die sich gezielt ausrichten lassen und den Überzeugungen der Anlegenden entsprechen, gewinnen so zusätzlich an Attraktivität.

Doch klar ist: Um Trends und Themen mit disruptivem Potenzial zu finden und die in Frage kommenden Unternehmen weltweit im Blick zu haben und zu selektieren, sind Detailkenntnis und Expertise gefragt. Aktives Research, spezielle Fachkenntnis und auch Unternehmensbesich-

---

„Thematisches Investieren kann ein Engagement in innovative Unternehmen ermöglichen.“

---

Deka beobachtet seit einiger Zeit ein zunehmendes Interesse an solchen speziellen Themen und Trends der Sparkassenkunden im Private Banking und Wealth Management.

Als Vehikel kommen dann häufig breit diversifizierte Fonds zum Einsatz. Das mag auf den ersten Blick überraschend sein, schließlich haben die Kunden in die-

Zukunft oder Blockchain interessiert, ist mit einem breit diversifizierten Konzept besser aufgehoben als mit ein oder zwei Direktinvestitionen. Der große Vorteil: Die Titelselektion wird einem professionellen Management überlassen, das aufgrund jahrelanger Erfahrung, speziellem Know-how in den jeweiligen Bereichen und häufig auch der Präsenz vor Ort das jeweilige Thema besser verstehen bezie-



tigungen sowie Gespräche mit dem Management sind essentiell, um gerade in jungen und dynamischen Märkten die Firmen zu finden, die dem Thema eindeutig zuzuordnen und deren Geschäftsmodelle erfolgversprechend sind. Hier sieht die Deka im Übrigen aktive Fonds gegenüber passiven Lösungen im Vorteil, weil nur aktive Manager konkret in die Geschäftsmodelle und -prozesse reinschauen können. Nur so lässt sich herausfinden, welche Relevanz beispielsweise künstliche Intelligenz in der Wertschöpfungskette tatsächlich spielt und welche Unternehmen langfristig gut aufgestellt sind und den Anlegenden damit einen echten Mehrwert bringen.

### Vorteile dank breiter und zielgerichteter Abdeckung

Die beschriebenen Pluspunkte gelten nicht nur bei Themen, sondern lassen sich auch auf Regionen und Sektoren übertragen. Auch hier weisen Fonds gegenüber Direktinvestments aufgrund der breiten und zielgerichteten Abdeckung deutliche Pluspunkte auf. Die wenigsten

das Ergebnis wie ein gut gemanagter Rohstofffonds.

Und es gibt weitere Gründe, warum Fonds künftig einen noch bedeutenderen Anteil im Private Banking und Wealth Management haben dürften. Bekanntlich hat das Jahr 2022 einige einschneidende Veränderungen für die Kapitalanlage mit sich gebracht. Zeitgleich verloren Aktien und Anleihen an Wert. Die Gründe sind vielschichtig. Da ist zum einen das Aufflammen der Inflation und damit einhergehend ein sehr abrupter Abschied vom Niedrigzinsumfeld des vergangenen Jahrzehnts. Zum anderen sorgte der andauernde Angriffskrieg Russlands in der Ukraine nicht nur für eine schwere Energiekrise, sondern auch für eine erhöhte geopolitische Unsicherheit, die sich bis heute an den Kapitalmärkten niederschlägt. Zudem lässt die Wirtschaftsdynamik spürbar nach, eine Rezession scheint unausweichlich.

Selten haben sich verschiedene Krisen so stark überschritten, wie es aktuell der Fall ist. Für Investoren ist dieses Umfeld völlig neu. Um Vermögen diversifiziert

## „Die Wealth Manager beraten die Kunden gemeinschaftlich mit der jeweiligen Sparkasse.“

Investoren und auch Beratenden dürften in der Lage sein, langfristig aussichtsreiche Anleihe-Emittenten aus Regionen wie Südamerika oder Asien herauszufiltern. Ein spezieller Rentenfonds mit dem entsprechenden Regionenschwerpunkt ist in diesem Fall zum Beispiel die deutlich bessere Wahl.

Gleiches gilt etwa auch für die Anlageklasse Rohstoffe, die gerade in diesem Jahr aufgrund des starken Inflationsanstiegs in den Blickpunkt vieler Investoren gerückt ist. Statt physischer Direktinvestments in einzelne Rohstoffe ist eine breit diversifizierte Anlage in einen Korb von verschiedenen Rohstoffen empfehlenswerter. Der Research-Aufwand ist für die Investierenden ansonsten zu aufwendig, zu teuer und bringt in der Regel nicht

und gewinnbringend anzulegen, bedarf es künftig noch mehr Know-how und Expertise in den einzelnen Märkten. Große Asset Manager können dies leisten. Deka Private Banking und Wealth Management nutzt die im eigenen Haus erstellten volkswirtschaftlichen Analysen und Prognosen, die sich in den Strategien und Anlagelösungen wiederfinden.

### Entscheidender Mehrwert durch Anlageexperten

In den vergangenen Jahren war die Kapitalanlage im Grunde angenehm einfach. Es gab wenig bis gar keine Zinsen, sodass Aktien ein bedeutender Baustein in vielen Portfolios waren. Und dabei war es im Grunde fast egal, welche Titel man wähl-

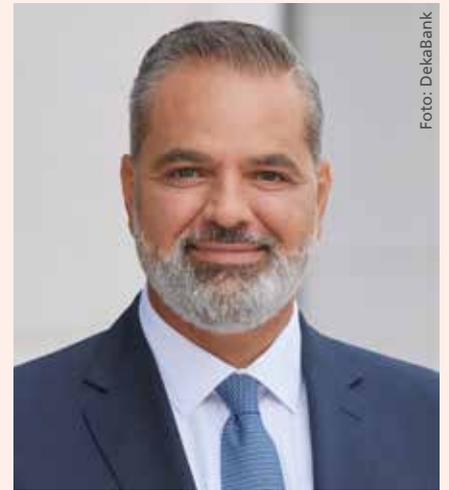


Foto: DekaBank

Hussam Masri



Bereichsleiter Private Banking und Wealth Management, DekaBank, Frankfurt am Main

Thematisches Investieren ist en vogue. So zitiert der Autor auch folgerichtig eine Analyse von Morningstar, dass sich das in den drei Jahren bis Ende 2021 global in Themenfonds verwaltete Vermögen auf 806 Milliarden US-Dollar nahezu verdreifacht habe. Neu ist jedoch die Erkenntnis, dass bei Weitem nicht nur Retail-Investoren auf diesen Zug mit aufspringen. So berichtet Masri, dass auch die Private-Banking-Kunden der Deka zunehmend Interesse an thematischem Investieren zeigen. Eigentlich unüblich für diese Klientel, kämen dabei auch häufig breit diversifizierte Fonds als Anlagevehikel zum Einsatz. Den Grund dafür sieht der Autor im Bedarf an Detailkenntnissen und Expertise, ohne die neue und potenziell disruptive Trends nur schwer zu erkennen und vor allem auch richtig zu investieren sind. Doch um diese anspruchsvolle Kundengruppe zufriedenzustellen, sollte die Auswahl solcher Produkte nie isoliert gesehen werden. Vielmehr sollte das Angebot in ein umfangreiches Service- und Dienstleistungsangebot eingebettet sein. (Red.)

te, weil fast alles im Gleichklang nach oben lief. Doch nachdem sich die vielen einfachen Wahrheiten der vergangenen Jahre verflüchtigt haben, schlägt jetzt wieder die Stunde der echten Anlageexperten. Nur sie sind in der Lage, systematisch die Zukunftsfähigkeit der Geschäftsmodelle der Unternehmen zu bewerten.

Das bedeutet: Die Einzeltitel-Selektion ist deutlich anspruchsvoller geworden, was

für den Einsatz von aktiven Asset-Management-Lösungen spricht, weil große Anbieter über die notwendigen Analyse- und Auswahl-Prozesse verfügen und flexibel und aktiv auf die sich verändernden Bedingungen reagieren können. Das ist gerade auch für hochvermögende Investoren aus dem Private Banking und Wealth Management wichtig, die traditionell in anspruchsvolleren Marktphasen ihr Augenmerk auf Werterhalt und Risikomanagement legen und auf Strategien, die möglichst viele Risiken reduzieren.

Hinzu kommt ein weiterer wichtiger Aspekt, gerade für die Deka als eine der größten Asset Managerinnen Deutschlands: Corporate Governance. Für die Deka hat die Vertretung der Interessen und Stimmrechte ihrer Anleger gegenüber den Aktiengesellschaften einen hohen Stellenwert. Denn eine gute Unternehmensführung ist langfristig der Schlüssel für die nachhaltige Wertsteigerung eines Investments.

### Keine Ein-Produkt-Anbieterin

Deshalb ist es wichtig, dass auf Unternehmen eingewirkt und eine aktive Rolle eingenommen wird. Der einzelne Investor steht hier oft vor großen Herausforderungen beziehungsweise kann die erforderlichen Aktionärsrechte aus Zeitgründen gar nicht komplett wahrnehmen. Die Deka versteht sich als Treuhänderin im Interesse der Anleger und nimmt diese Verantwortung sehr ernst. Die Experten der Deka sind im ständigen Dialog mit der Unternehmensführung und hinterfragen Entscheidungen, aber vor allem auch die Unternehmensstrategien, Ausrichtung und langfristigen Perspektiven der investierten Firmen kritisch.

Als ein wichtiges Erfolgskriterium ist es darüber hinaus notwendig, der hochvermögenden Kundschaft im Private Banking und Wealth Management eine breite Palette an Lösungen anzubieten, die individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das bedeutet, dass nicht „nur“ konzerneigene Produkte zum Einsatz kommen. Bei Deka Private Banking und Wealth Management steht vor einer

Produktempfehlung deshalb grundsätzlich immer zuerst die Analyse und Erarbeitung bedarfsgerechter Lösungen im Fokus.

Das bedeutet, dass Sparkassen für ihre Kunden im Rahmen eines „Best-in-Class“-Ansatzes neben hauseigenen Deka-Asset-Management-Lösungen auch Konzepte von Deka Kooperationspartnern sowie anderen Drittanbietern anbieten können. Hinzu kommen bei Bedarf Einzeltitel-Vermögensverwaltungen oder auch Spezialfonds-Lösungen. Im Mittelpunkt steht die individuelle Passgenauigkeit und nicht der standardisierte Ein-Produkt-Vertrieb. Diese große Auswahl unterschiedlicher Anbieter erwartet heute die hochvermögende Kundschaft, insbesondere im Wealth Management. Deka Private Banking und Wealth Management arbeitet deshalb mit Kooperationspartnern zusammen, die durch ihre hohe Qualität das Deka-Angebot für die hochvermögende Kundenklientel sinnvoll ergänzen.

Der Anspruch muss sein, den vermögenden Kunden auf der Deka Private-Banking-und-Wealth-Management-Plattform attraktive Konzepte anzubieten. Im Zuge ihrer Neuausrichtung hat die Deka unter anderem die Analyse- und Auswahlprozesse dafür weiter professionalisiert und auf ein neues Niveau gehoben. Dazu gehört beispielsweise, dass noch mehr regionen- und themenspezifische Fonds in das Angebot mit aufgenommen wurden, um die Sparkassen bei der Beratung und Betreuung der vermögenden Klientel noch besser zu unterstützen.

Auch in unserer Vermögensverwaltung können unter anderem Fonds und ETFs als Bausteine genutzt werden. Neben der Investition in Einzeltitel werden bestimmte Ansätze, Regionen und Themen auch über Fonds dargestellt. Mit Erfolg, wie die Nachfrage zeigt: Das verwaltete Vermögen in der „Deka Vermögensverwaltung Premium“, kurz DVVP, übersteigt mittlerweile deutlich die Eine-Milliarde-Euro-Grenze – nur zweieinhalb Jahre nach ihrem Start. Das in den Investmentprozess integrierte aktive Risikomanagement und die konservative Grundausrichtung dieser Lösung passen genau in diese Zeit. Gleichzeitig ermöglicht die

Herangehensweise taktische Opportunitäten zu erkennen und zu ergreifen.

### Anlagelösungen statt reiner Produktverkauf

Doch die Auswahl der Produkte sollte nie isoliert betrachtet werden. Es geht um viel mehr. Das Angebot muss eingebettet sein in ein umfangreiches Dienstleistungs- und Serviceangebot. Die Deka steht den Sparkassen mit einer ausgesprochenen Expertise im Wealth Management und auch mit Möglichkeiten bei der Konzeption von Lösungen für die Vermögensanlage oder dem Generationenmanagement zur Seite.

In der Praxis bedeutet das: Die Wealth Manager der Deka beraten die Kunden gemeinschaftlich mit der jeweiligen Sparkasse, flankiert nicht nur mit Produkten, sondern auch allen Dienstleistungen: Vorsorge, Vermögen, Generationenmanagement/Unternehmensnachfolge sowie Anlagestrategien, Estate Planning oder Financial Planning. Das Angebot beinhaltet einerseits hochwertige und exklusive Anlageprodukte, andererseits Dienstleistungen und Services, wie strategische Finanzplanung, individuelle Anlagestrategien und Depotanalysen auf Basis eines umfassenden Researchs sowie volkswirtschaftlicher Analysen.

Das Geschäft mit der hochvermögenden Kundschaft ist und bleibt ein attraktiver Wachstumsmarkt. Die gesamten Total-Assets des „Deka Private Banking und Wealth Management“-Bereichs sind von circa 30 Milliarden Euro im Jahre 2019 auf rund 50 Milliarden Euro Ende 2022 gestiegen. Allein in den letzten beiden Jahren vertrauten Sparkassenkunden dem Private Banking und Wealth Management der Deka rund 10 Milliarden Euro neue Gelder an. Gemeinsam mit der Sparkassenorganisation will die Deka das Private Banking und Wealth Management in Deutschland auf ein neues und höheres Niveau bringen. Fonds, ETFs, Zertifikate, Spezialfonds und individuelle Vermögensverwaltungen werden aus guten Gründen hierbei eine wichtige Rolle spielen.