

Risikostreuung als wichtiger Grundsatz bei der Kapitalanlage

27. September 2022



Wir leben in herausfordernden Zeiten: Corona, hohe Inflation, Krieg und jetzt auch noch dynamisch steigende Energiepreise. Wir geraten von einer Krise in die nächste. Die Welt und damit auch die Kapitalmärkte haben sich verändert. Vieles funktioniert nicht mehr ausschließlich nach den bekannten Regeln. Ein Interview mit Marvin Koch, Leiter afm Vermögensmanagement.

Herr Koch, wie begegnen Sie diesen Herausforderungen und was unterscheidet das afm Vermögensmanagement von dem der Banken oder Sparkassen?

Wir folgen nach wie vor dem Kapitalanlagegrundsatz „Streu dein Risiko“. Für uns ist eine breite Risikostreuung die Antwort auf die aktuellen Herausforderungen. Die Mischung unterschiedlichster Anlageklassen und Finanzprodukte schafft auch in volatilen Märkten die besten risikobereinigten Ergebnisse. Wir sind zu 100 % unabhängig von Banken und Finanzinstitutionen. Diese Unabhängigkeit ermöglicht uns, die Situation und den Bedarf unserer Kunden neutral zu analysieren und eine 360° Finanzplanung mit exzellenten Anlageprodukten zu gestalten. Zudem haben wir für die Anbieter und Produktauswahl ein umfangreiches Analyseverfahren implementiert, mit dem wir qualitative und quantitative Kriterien bewerten. Wir nutzen den breiten Zugriff auf alle offenen Investmentfonds, Versicherungsprodukte, Alternative Investmentfonds, Edelmetalle und Immobilien als

Kapitalanlage. Und das selbstverständlich auch mit nachhaltig ausgerichteten ESG-konformen Kapitalanlagen. Durch unsere langjährige Erfahrung verfügen wir stets über exklusive Zugänge zu institutionellen Top-Investments, Club Deals in Immobilienprojekten und die Möglichkeit von Private-Equity-Investitionen – attraktive Investitionsmöglichkeiten, die man teilweise nur über unser Haus bekommen kann.



Je nach Risikobereitschaft unserer Kunden streben wir eine Gesamtrendite zwischen 3 und 7 % p. a. nach Kosten an.

Das klingt nach einer sehr umfangreichen Dienstleistung. Wie kann man sich die Analyse der Kundensituation in der Praxis vorstellen?

Wir nehmen uns Zeit, stellen Fragen und hören zu. Die Situation der Kunden ist immer individuell. Dennoch kann man grundsätzlich sagen, dass die Datenaufnahme, bei der u. a. die Erfahrungen und Kenntnisse, die Risikoneigung und viele weitere und insbesondere auch steuerrelevante Aspekte bewertet werden, mindestens zwei Stunden, aber auch schon mal einen ganzen Tag dauern kann. Je nachdem wie komplex die Aufgabenstellung und Ist-Situation sich darstellen und ob externe Berater wie Rechtsanwälte und Steuerberater hinzugezogen werden müssen. Daraufhin erstellen wir unter Berücksichtigung unserer stets aktuellen Marktbewertungen ein individuelles und sehr umfangreiches Anlagekonzept, welches bei den darauffolgenden Terminen präsentiert und im Detail besprochen wird. Uns ist wichtig, dass unsere Kunden das Konzept und die Produktlösungen verstehen und nachvollziehen können. Unser Ziel: Alles muss verständlich und transparent sein.

Wie schaffen Sie es, gerade unter den besonderen Marktbedingungen, die nun einmal aktuell vorliegen, ein möglichst geringes Risiko bei einer dennoch angemessenen Rendite zu erreichen?

Die Sicherheit ist in der heutigen Zeit neu zu bewerten. Selbst mit einem Sparkonto verliert man Geld, da die Inflation deutlich höher ist (aktuell bei rund 8 %) als ein ohnehin nicht vorhandener Sparzins. Bei einer durchschnittlichen Inflation von 3,5 % halbieren sich die Vermögenswerte innerhalb von 20 Jahren. Die Lösung für unsere Kunden liegt in der Diversifikation, also in der bunten Mischung der Anlagestrategie. In unseren Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien sind bspw. weltweit über 4.000 Aktien und Anleihen abgebildet. Die breite Streuung findet sich auch in anderen Bereichen wie bei Versicherungsanlagen und Sachwertanlagen wieder. In einem unserer Premiumprodukte über die Allianz z. B. können Sie ab 10.000 € weltweit in mehr als 1.000 Einzelinvestments in börsenunabhängige Anlagen wie Immobilien, Infrastruktur, Private Equity sowie erneuerbare Energien investieren, und das sogar noch steueroptimiert.

**Gut zu wissen**

Unsere Multi-Asset-Strategien bringen Chancen und Risiken in ein optimales Verhältnis. Das Vermögen unserer Kunden ist auch in volatilen Märkten sicher und stabil.

Warum empfehlen Sie auch Realimmobilien als Kapitalanlage zur Abrundung der Gesamtstrategie?

Bei Immobilien handelt es sich um eine inflationsgeschützte Sachwertanlage, die bei richtiger Gestaltung eine Eigenkapitalrendite von 10 % p. a. und mehr auf das investierte Eigenkapital erwirtschaften kann. Dies gelingt durch die steuerliche Absetzbarkeit der Darlehenszinsen, die günstigen Förderdarlehen (KfW) und die sehr hohe steuerliche Förderung bei der richtigen Wahl der Immobilieninvestition. Bei der Auswahl unserer Partner und Projekte achten wir verstärkt auf die Lage des Objekts, die Qualität des Bauträgers, die Infrastruktur, die Ausstattungsmerkmale, die Abnahme durch einen unabhängigen Sachverständigen (TÜV) und eine professionelle Hausverwaltung.

Wie stehen Sie zu Edelmetallen vor dem Hintergrund steigender Inflationserwartungen?

Wir empfehlen eine Beimischung von Edelmetallen im Wert von 10 bis 15 % des liquiden Vermögens als Absicherung gegen die Inflation. Bei Gold bspw. hat es sich im Lauf der Zeit gezeigt, dass es langfristig die Kaufkraft hält. Ein weiteres wichtiges Argument für die Investition in Edelmetalle ist die Absicherung des Gesamtportfolios in Krisenzeiten. In Zeiten fallender Marktpreise ist das ein Stabilitätsanker im Portfolio, weil sich Edelmetalle dann oftmals positiv entwickeln.

Wie findet der Auswahlprozess bei Alternativen Investmentfonds, also unternehmerischen Beteiligungen, statt?

Wir arbeiten mit unseren ausgewählten Partnern seit mindestens 15 Jahren sehr erfolgreich zusammen. Dennoch unterziehen wir jeden Alternativen Investmentfonds einer eingehenden Prüfung. Dabei bewerten wir u. a. folgende Kriterien: positive Leistungsbilanz, gutes Chancen-Risiko-Verhältnis, externe Ratings und transparente Kommunikation.

Welche Zielrendite streben Sie aktuell für Ihre Kunden an?

Das kann man natürlich nicht pauschal beantworten. Je nach der gewünschten Risikobereitschaft streben wir über die Gesamtstrategie eine Zielrendite zwischen 3 und 7 % p. a. nach Kosten an.

Vielen Dank für die interessanten Einblicke.