



06.05.2020 11:00 CEST

Beratungsbedarf bei institutionellen Anlegern steigt deutlich

Wie sollten sich institutionelle Anleger im aktuellen Marktumfeld positionieren?

Volker Mauß, Bereichsleiter [Institutionelle Anleger](#) bei der apoBank: Erstes Gebot ist, Ruhe zu bewahren. Wer seine Portfolien ausgewogen und breit diversifiziert aufgestellt und entsprechend abgesichert hat, wird die aktuelle Volatilität im Markt weitgehend unaufgeregt an sich vorbei ziehen lassen können. Sollte noch Risikobudget frei sein, lohnt ein Blick nach lukrativen Einstiegschancen. Wichtig hierbei ist, die Strategische Asset Allokation

regelmäßig zu überprüfen und das Risiko fortlaufend zu überwachen.

Bei welchen Anlageklassen lohnt derzeit ein genauerer Blick?

Volker Mauß: Vor allem in volatilen Marktsituationen, wie wir sie aktuell erleben, ist eine Diversifikation über verschiedene Anlageklassen der optimale Investmentansatz. Eine Anlageklasse, die besonders in den Fokus rückt, ist Private Equity. Selbst wenn man die Illiquiditätsprämie einrechnet, hat Private Equity im letzten Jahrzehnt signifikant outperformed. Wir gehen deshalb aktuell mit einer eigenen Private-Equity-Strategie an den Markt – und zwar im Bereich Global Healthcare, einem Sektor mit attraktiven Renditen und geringer Zyklizität.

Welche langfristigen Auswirkungen hat die Corona-Krise auf das institutionelle Anlagegeschäft?

Volker Mauß: Der [Beratungsbedarf](#) wird deutlich steigen – einen entsprechenden Trend beobachten wir bei unseren institutionellen Kunden bereits seit einigen Jahren. Bislang lag das vor allem an den gestiegenen regulatorischen Anforderungen und dem anhaltenden Niedrigzinsniveau. Die klassische Rentendirektanlage allein reicht nicht mehr aus, die versprochenen Zielrenditen zu erfüllen. Vielmehr gilt es, Risiken bewusst und kontrolliert einzugehen.

Mit Covid-19 kommt nun noch eine allgemeine Unsicherheit im Markt hinzu. In der Folge steigt die Nachfrage nach [unabhängigen Risikobewertungen](#) und stichhaltigen Reportings für die Dokumentation gegenüber internen und externen Aufsichten. Da beides recht aufwendig ist, suchen viele institutionelle Anleger hier unsere Unterstützung.

Wird die Corona-Krise die Digitalisierung der Branche vorantreiben?

Volker Mauß: Definitiv. Zum einen betrifft das die Kommunikationswege. Wir haben unseren Kunden sehr früh die Möglichkeit gegeben, in virtuellen Zusammenkünften unsere Experten zu den aktuellen Ereignissen an den Finanzmärkten zu befragen. Zudem suchen wir gemeinsam mit den Kunden nach passenden Alternativen zum persönlichen Austausch. Denn Kundenmeetings und Anlageausschuss-Sitzungen werden auch mittelfristig noch nicht in gewohnter Präsenz stattfinden können. Zum anderen erfordert

der steigende Kosten- und Effizienzdruck aber auch eine Digitalisierung der Prozesse. Viele institutionelle Investoren und Banken haben das bereits auf der Agenda – bei der Umsetzung ist aber noch Luft nach oben.

Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

www.apobank.de

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Christoph Koos

Pressekontakt

Pressereferent

christoph.koos@apobank.de

+49 211 5998 154