



Nahmen den Preis in Berlin entgegen (v.l.n.r.): Clemens Berendt, Ralf Habeth, Sven Dix und René Hermanns von der apoBank mit n-tv Moderatorin Carola Ferstl

09.11.2017 08:07 CET

Vermögensverwaltung ausgezeichnet

Die apoBank wurde zum neunten Mal in Folge für Ihre Leistungen in der Vermögensverwaltung ausgezeichnet. Im unabhängigen Bankentest des Anlegermagazins Focus Money und des Nachrichtensenders n-tv erhielt die Bank im Gesundheitswesen das Prädikat "Herausragend".

Im Test wurde die Beratungsqualität und Kompetenz des Portfoliomanagements von renommierten Banken und Vermögensverwaltern auf den Prüfstand gestellt. Die apoBank verfüge insgesamt über ein sehr hochwertiges Portfolio, urteilte die Jury. Für die Kriterien Ganzheitlichkeit

und Kundenorientierung gab es die Bestnote sehr gut. Das Portfolio biete eine klassische Struktur ohne Experimente und passe sehr gut zum Anlegerprofil.

"Wir freuen uns sehr über das Urteil der Jury und besonders darüber, dass wir diese Auszeichnungen nun schon so lange und in Folge erhalten", sagte Ulrich Sommer, Vorstandsvorsitzender der apoBank, anlässlich der Preisverleihung. "Es zeigt sich einmal mehr, dass wir eine langfristig und nachhaltig erfolgreiche Strategie verfolgen."

Für René Hermanns, Leiter des Portfoliomanagements bei der apoBank, ist die Auszeichnung Ansporn für die Zukunft: "In einem herausfordernden Marktumfeld wollen wir unsere Kunden auch künftig mit maßgeschneiderten Konzepten bestmöglich beraten."

Ein Interview mit René Hermanns (RH) und seinem Kollegen Clemens Berendt (CB) zur weiteren Entwicklung an den Kapitalmärkten und wie Anleger sich künftig positionieren sollten lesen Sie im Folgenden.

Wie bedeutend ist das Vermögensverwaltungs-/Private Banking-Geschäft für Ihr Institut/Ihre Gesellschaft? Bitte belegen Sie Ihre Einschätzung mit Zahlen.

RH: Es ist uns ein großes Anliegen, vermögende Kunden optimal in allen Finanzfragen zu beraten. Wie sehr uns unsere Kunden bereits vertrauen, zeigen die 3,1 Milliarden Anlagegelder, die aktuell von unserer Vermögensverwaltung gemanagt werden. Unsere Beratungsqualität ist jedoch nicht an ein bestimmtes Vermögen oder Einkommen geknüpft. Vielmehr werden wir unseren erfolgreichen Private Banking-Ansatz weiterentwickeln und künftig allen Kunden zugänglich machen. Denn bei der apoBank kann jeder auf die bestmögliche Beratung vertrauen. Mit unserer neuen Anlagelösung apoVV SMART bieten wir unseren Kunden zudem bereits ab einem Einstiegsvolumen von 50.000 Euro Zugang zum professionellen Vermögensmanagement.

Haben Sie in den vergangenen zwölf Monate zusätzliche Kunden und Assets unter Management gewinnen können?

RH: In den letzten 12 Monaten haben wir unsere Kundenbasis deutlich ausgebaut. In die Vermögensverwaltung und die von ihr verwalteten

Investmentsondervermögen wurden neue Gelder im Gesamtvolumen von etwas mehr als einer halben Milliarde Euro (515 Mio. €) investiert. Maßgeblich für diesen Vertrauensbeweis sind sicherlich die ausgezeichneten Performancewerte sowie das umsichtige Risikomanagement unserer Vermögensverwaltung.

Was fällt Ihnen besonders in den Depots der Kunden auf, die sie in den vergangenen zwölf Monaten neu gewinnen konnten?

CB: Wir haben bei den Kunden, die mit ihrem Portfolio zur apoBank gewechselt sind, festgestellt, dass nur 25 Prozent innerhalb des von ihnen angegebenen Risikoprofils liegen. Deshalb spielt für uns in der Vermögensverwaltung die individuelle Gewichtung der Assetklassen in Abhängigkeit vom ermittelten Risikoprofil eine wichtige Rolle. Die traditionelle Börsenweisheit „Nicht alles Eier in einen Korb zu legen“ beherzigen deutsche Anleger leider oftmals unzureichend.

Welche Angaben erwarten Sie von einem Kunden, um ihm ausgefeilte Anlagevorschläge unterbreiten zu können?

RH: Um eine gute, ganzheitliche Beratung leisten zu können, bedarf es einer dezidierten Analyse. Es reicht bei weitem nicht aus, nur die Anlageseite zu kennen. Generell sind alle Bedürfnisse des Kunden, also die Erfüllung seiner Wünsche und Ziele, zu berücksichtigen und in entsprechende Zahlungsströme zu übersetzen. Auf dieser Basis gilt es dann, eine geeignete Anlagestrategie zu definieren. Das heißt, die kundenindividuelle Zielrendite ist mit seinem persönlichen Risikobeitrag optimal zu kombinieren. Grundsätzlich verfolgen wir dabei die Maxime, nicht mehr Risiko einzugehen, als nötig.

Die deutschen Anleger sind immer noch besonders zinsaffin. Nun beginnt in den Vereinigten Staaten die Notenbank Federal Reserve im Oktober damit, ihre Bilanzsumme zu reduzieren. Steht eine Zinswende an, der sich auch die Europäische Zentralbank nicht entziehen können wird?

CB: Die Absichtserklärung der US-Notenbank, den geldpolitischen Expansionskurs nicht weiter auszuweiten, sondern vielmehr diesen tendenziell einzudämmen, wurde von langer Hand vorbereitet und vom Kapitalmarkt bislang gut verarbeitet. Fakt ist, dass die mittel- und langfristigen Inflationserwartungen fest verankert scheinen und somit eine langsame Zinserhöhungspolitik erwarten lassen. Ferner hält die EZB

unverändert an ihren monatlichen Wertpapierankäufen fest und stellt dem Finanzmarkt somit bis auf weiteres zusätzliche Geldsummen zur Verfügung. Mit anderen Worten: EZB-Chef Mario Draghi dürfte sich mit etwaigen Zinserhöhungen noch Zeit lassen.

Empfehlen Sie vorsichtigen Kunden, die Vermögenserhalt als oberstes Ziel angeben, vor diesem Hintergrund noch einen hohen Anleihenanteil im Depot?

RH: Diese Frage ist nicht pauschal zu beantworten, sondern hängt vom individuellen Risikoprofil des Anlegers ab. Fakt ist, dass festverzinsliche Wertpapiere unverändert eine Daseinsberechtigung haben. Mit Blick auf das Gesamtportfolio übernehmen sie auch im aktuellen Zinstief unverändert eine risikoglättende Funktion. Mit Blick auf die Portfoliodiversifikation sollte aber auch bei vorsichtigen Kunden die Anlageklasse Aktien eine gewisse Rolle spielen.

Die Hause an den Aktienmärkten läuft bereits im neunten Jahr nach der Finanzkrise. Bleiben Aktien dennoch die bevorzugte Anlage der Wahl?

CB: Ein in der Breite zu erkennender Wirtschaftsaufschwung in Kombination mit guten Stimmungsindikatoren verhilft dem Aktienmarkt aktuell zu neuen Höchstständen. Die Bewertungsniveaus erscheinen zwar auf den ersten Blick regional ambitioniert. Vor diesem Hintergrund gilt es, bei der Selektion genau hinzuschauen. Strenge Auswahlkriterien in puncto Bewertung, Profitabilität sowie Bilanzqualität sollten sich aber als Garanten für ein qualitativ hochwertiges Aktienportfolio erweisen, das auch etwaigen Kapitalmarktkorrekturen standhalten kann.

Vermögende Kunden sollten umfassend beraten werden. Welchen speziellen zusätzlichen Beratungsleistungen können Sie Ihren Kunden anbieten?

RH: Im Private Banking bieten wir unseren Kunden alle Elemente einer professionellen Finanzplanung. Zertifizierte Finanzplaner analysieren die Zusammenhänge und Wechselbeziehungen innerhalb eines Vermögens und bewerten jede Einzelposition sowie deren Entwicklungs- und Optimierungschancen. Daraus wird ein Finanzplan erstellt, der u. a. auch sicherstellt, dass das Vermögen für künftige Generationen erhalten bleibt.

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
Pressesprecher
christoph.koos@apobank.de
+49 211 5998 154