

Der Wandel vom Produktentwickler zum Lösungsanbieter

Matthias Schellenberg

Vorstand, UBS Deutschland AG, Frankfurt am Main



Fünf Jahre nach dem Höhepunkt der Finanzkrise stellen Niedrigzinsumfeld und strengere Regulierung die institutionellen Investoren vor enorme Herausforderungen. Die Notenbanken der Industrieländer betreiben eine extrem expansive Geldpolitik. Sichere Staatsanleihen bieten praktisch keine reale Verzinsung mehr, kürzer laufende Anleihen der Bundesrepublik Deutschland haben zwischenzeitlich sogar negative Renditen aufgewiesen.

Eine signifikante Zinswende ist – ungeachtet der Diskussion über eine vorsichtige Straffung der US-Geldpolitik – mittelfristig nicht in Sicht. Zugleich sind die regulatorischen Anforderungen der Aufsichtsbehörden an viele Investorengruppen gestiegen. So werden beispielsweise die strengeren Vorschriften für die Kapitalausstattung der Versicherer unter Solvency II den Rechts- und Aufsichtsrahmen im Versicherungsgeschäft grundlegend verändern.

Angesichts real negativer Anleihenrenditen gibt es am Kapitalmarkt keine „sicheren Häfen“ mehr. Dennoch müssen die institutionellen Investoren ihre Anlageziele erreichen.

So haben deutsche Lebensversicherer aktuell eine durchschnittliche Garantieverzinsung von mehr als 3 % zu erwirtschaften. Stiftungen müssen den Erhalt ihres Kapitals sichern und gleichzeitig ausschüttungsfähige Erträge generieren, Pensionskassen und -fonds müssen langfristig kalkulierte Verpflichtungen gegenüber ihren Ruhestandlern erfüllen.

Welche Auswege bieten sich an, und welche Rolle können die Asset Manager dabei spielen? Zwei wesentliche Aspekte fallen ins Auge.

Erstens, in einer Welt nachhaltiger niedriger Zinsen wird der Begriff der Sicherheit neu definiert. „Sicher“ sind in dieser neuen Welt immer weniger einzelne Anlageklassen, sondern ein effektives Risikomanagement und eine breite Diversifikation, möglichst unter Berücksichtigung alternativer Anlagen.

Erfolgreiche Asset Manager müssen als „Trusted Advisor“ ein tiefes Verständnis ihrer Kunden entwickeln.

So können Investitionen in Immobilien, Private Equity und Infrastruktur interessante Renditechancen bieten und durch eine geringe Korrelation zu den Wertpapiermärkten das Gesamtportfolio stabilisieren. Asset Manager mit entsprechender Expertise sind in der Lage, weitere innovative Gelegenheiten zu erschließen. Ein aktuelles Beispiel stellen Infrastrukturkredite dar, mit denen Investoren vom Rückzug vieler Banken aus der klassischen Kreditgeberrolle profitieren und attraktive Erträge bei günstigen Ausfall- und Rückgewinnungsquoten generieren können. Mit der deutlich erweiterten Lösungspalette steigen die Anforderungen an das Asset Management. Zunehmend werden individuelle Lösungen auf globaler

Expertise basieren, Asset Manager mit breiter internationaler Präsenz sollten daher Wettbewerbsvorteile erzielen.

Zweitens, Asset Manager, die am Markt erfolgreich sein wollen, müssen sich vom Produktentwickler zum Lösungsanbieter entwickeln. Als solcher verfügen sie nicht nur über hohes technisches Produkt-Know-how, sondern entwickeln individuell zugeschnittene Lösungen aus unterschiedlichen Produktbausteinen. Ein genaues Verständnis der Kundenerwartungen und der regulatorischen Anforderungen ist dabei unverzichtbar. Denn nur Asset Manager, die ihre Kunden ausgezeichnet verstehen, sind dauerhaft in der Lage, die Rolle eines „Trusted Advisors“ einzunehmen.

Das herausfordernde Zinsumfeld und strengere Regulierungsvorschriften zwingen institutionelle Investoren dazu, bei der Kapitalanlage neue Wege zu gehen. Die globalen Kapitalmärkte bieten hierfür eine Vielzahl von Möglichkeiten. Erfolgreiche Asset Manager müssen künftig die Fähigkeit besitzen, als „Trusted Advisor“ ein tiefes Verständnis ihrer Kunden zu entwickeln, weltweit Anlagegelegenheiten zu erschließen und auf die konkreten Kundenanforderungen zuzuschneiden – kurz: globales Know-how und lokale Verankerung zu verbinden. Die internationale Präsenz und ein effektives Risikomanagement des Asset Managers sind dafür zentrale Voraussetzungen.

Absolutreport 06 2013



kommentar

Herausforderungen im Family Office Management
HANS-PETER BANNERT, Berlin & Co. Family Office GmbH

kommentar

Der Wandel vom Produktentwickler zum Lösungsanbieter
MATTHIAS SCHELLENBERG, UBS Deutschland AG

Fixed Income Transition Management zur Optimierung des
Zinsportfolios institutioneller Investoren

MARKUS TAUBERT und PETER LOEHNER, BlackRock

Alternativen zu Alternatives in der Kapitalanlage
von Versicherungen

DR. UWE SIEGMUND, R+V Versicherungsgruppe

Performance deutscher Immobilien-Spezialfonds

DR. SEBASTIAN GLÄSNER und DR. DANIEL PIAZOLO, IPD

Optimierung von Renteninvestments
über einen Multi-Sektor-Ansatz

CHRISTIAN PUSCHMANN und GREGORY STOECKLE, Invesco

Neue Ansätze zur Performancemessung von ETFs

HERMANN PFEIFER und DR. THIERRY RONCALLI, Lyxor

Regulierung von Infrastrukturanlagen aus Sicht
institutioneller Anleger

RENÉ HÖPFNER und SANDRA RUBIN-SCHWARZ, Mercer

Systematisierung und Diversifikation von Investmentphilosophien

DR. DIRK SÖHNHOLZ, Veritas

analyse: Anleihenmarkt – Stabilität bei steigenden Zinsen

HENDRIK SCHLIMPER, Absolut Research

drei Fragen an

Dr. Thomas Mann, Ampega Investment GmbH

Energiewende und institutionelle Investoren

☐ Ja, ich möchte den Absolutreport 06 2013
als kostenloses Leseexemplar anfordern.

Ich habe die Anforderung erhalten von

Autor/Sonstiges

Bitte senden oder faxen an:
info@absolut-report.de, 0049 (0)40 303779-15

Absolut Research GmbH
Große Elbstraße 277a, 22767 Hamburg

Vorname/Nachname

Bereich/Funktion*

Unternehmen*

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Tel./Fax

E-Mail

* Pflichtangaben