

## Offen für neue Strategien – Perspektiven für Kapitalanleger im aktuellen Marktumfeld

Der Stiftungsführer sprach mit dem Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter, Matthias Habel, sowie mit Bernd Haferstock, Managing Partner und Mitglied des zentralen Investmentkomitees bei Habel, Pohligh & Partner, über ihre Erfahrungen und die Herausforderungen beim Vermögensmanagement in der aktuellen Finanzmarktsituation.

# INTERVIEW

Die Zeiten, in denen konservative Anlagen wie Festgelder oder Staatsanleihen gute Erträge erzielten, sind Geschichte, und die Situation auf dem Kapitalmarkt wird immer komplexer. Aus diesem Grund sind Vermögensverwalter wie die 1996 in Wiesbaden gegründete Habel, Pohligh & Partner GmbH inzwischen nicht nur für private Anleger wertvolle Berater, auch immer mehr Stiftungen vertrauen auf die Erfahrung unabhängiger Finanzexperten.

**HERR HABEL, SIE SIND DIPLOMIERTER BANKBETRIEBSWIRT, HABEN DIE HABEL, POHLIGH & PARTNER GMBH 1996 GEGRÜNDET UND VERWALTEN DERZEIT EIN VERMÖGEN VON RUND 600 MIO. EURO. GAB ES EINEN BESONDEREN GRUND DAFÜR, DASS SIE SICH ENTSCIEDEN HABEN, EINE EIGENE VERMÖGENSVERWALTUNGSGESELLSCHAFT ZU GRÜNDEN?**

**Matthias Habel:** Zum einen war es der unternehmerische Reiz, sich selbstständig zu machen. Mindestens genauso entscheidend war aber der Wunsch, meine Kunden bankenunabhängig zu beraten. Als unabhängiger Vermögensverwalter

bin ich ausschließlich meinen Kunden gegenüber verantwortlich und kann ihr Vermögen ganz nach den jeweiligen individuellen Bedürfnissen verwalten.

**GEHÖRTE DIE VERWALTUNG VON STIFTUNGSVERMÖGEN VON ANFANG AN ZU DEN SCHWERPUNKTEN VON HABEL, POHLIGH UND PARTNER?**

**Matthias Habel:** Unsere Kunden sind größtenteils vermögende Privatkunden. Im Laufe der Zeit entwickelte sich hieraus ein wachsendes Engagement im institutionellen Bereich. So gehören inzwischen auch kirchliche Institutionen, Sozialverbände, Unternehmen und auch Stiftungen zu unseren Mandanten. Der institutionelle Anteil liegt derzeit bei rund einem Viertel, der größere Teil – rund drei Viertel – sind private Anleger.

**KÖNNEN SIE RÜCKBLICKEND EINE BESTIMMTE ENTWICKLUNG ERKENNEN? SIND STIFTUNGEN IM LAUFE DER LETZTEN JAHRE OFFENER FÜR VERMÖGENSVERWALTUNG GEWORDEN?**

**Matthias Habel:** Die Renditen in den klassischen zinstragenden Anlage-

formen, die traditionell den Schwerpunkt von Stiftungsdepots bilden, sind in den vergangenen zehn Jahren drastisch zurückgegangen. Während man 2007 für sein Tagesgeld noch knapp 4 % Zinsen erhielt, sind heute Negativzinsen bei der kurzfristigen Anlage keine Seltenheit mehr. Und auch eine 10-jährige Bundesanleihe rentiert nicht mehr bei 4 bis 5 % wie damals, sondern deutlich unter 1%. Demgegenüber ist im Aktienbereich die Dividendenrendite guter Unternehmen mit nach wie vor 3 % sehr attraktiv. Es ist also nur natürlich, dass Stiftungen neue Strategien suchen und somit offener dafür sind, ihr Vermögen von Dritten verwalten zu lassen.

**AB WELCHEM KAPITALVOLUMEN KANN ICH MEIN VERMÖGEN VON IHNEN VERWALTEN LASSEN?**

**Matthias Habel:** Wir verwalten sowohl größere als auch kleinere Volumina, in der Regel beginnen wir bei 500.000 Euro. Einige Kunden übertragen uns ihr gesamtes Vermögensmanagement, von anderen verwalten wir einen Teil ihres Vermögens.



MATTHIAS HABEL



BERND HAFERSTOCK

**KOMMEN IHRE KUNDEN EHER AUS DER REGION RHEIN-MAIN ODER AGIEREN SIE AUCH BUNDESWEIT?**

**Matthias Habel:** Während in der Anfangszeit unserer Vermögensverwaltungstätigkeit historisch bedingt ein gewisser Schwerpunkt in der Rhein-Main-Region lag, kommen unsere Mandanten inzwischen aus ganz Deutschland.

**WELCHEN STELLENWERT NEHMEN STIFTUNGEN UND DIE VERWALTUNG VON STIFTUNGSVERMÖGEN IN IHRER BERATUNGSTÄTIGKEIT EIN?**

**Matthias Habel:** Die Bedeutung wächst. In Deutschland gibt es seit einigen Jahren einen gewissen positiven Trend, Stiftungen zu errichten. Auch aus unserem Kundentum heraus werden immer mehr Stiftungen gegründet, und die Verwaltung der Gelder wird in unsere Hände gelegt. Hinzu kommt, dass sich Stiftungen und Stifter durchaus untereinander kennen und austauschen und wir auch dadurch in diesem Bereich über Weiterempfehlung stetig wachsen.

**WORIN LIEGEN DIE UNTERSCHIEDE IN DER BERATUNG VON STIFTUNGEN IM VERGLEICH ZU PRIVATEN ANLEGERN?**

**Bernd Haferstock:** Der größte Unterschied liegt sicherlich darin, dass eine Stiftung beim Aufsetzen einer Vermögensverwaltung in der Regel klare Zielvorgaben für die Ausschüttungen hat; denn zur Erfüllung des Stiftungszwecks ist ein regelmäßiger Kapitalfluss notwendig, der auch gewährleistet sein muss.

**IN DER AKTUELLEN NIEDRIGZINSPHASE MUSS DER ANLEGER RISIKOREICHERE ANLAGEFORMEN WÄHLEN, UM – SAGEN WIR – AKZEPTABLE KAPITALERTRÄGE ERZIELEN ZU KÖNNEN. DER GESETZGEBER HINGEGEN VERLANGT VON STIFTUNGEN, IHR VERMÖGEN SICHER UND RENTABEL ANZULEGEN. IST ES NICHT SO GUT WIE UNMÖGLICH, BEI DER DERZEITIGEN KAPITALMARKTLAGE, BEIDE ANFORDERUNGEN ZU ERFÜLLEN?**

**Bernd Haferstock:** Da stellt sich doch zunächst einmal die Frage „Was versteht man unter sicher?“ Ist eine vermeintlich sichere Staatsanleihe

aus einem Land, das hoch verschuldet ist, sicherer als ein Aktienfonds? Das darf man durchaus hinterfragen. Um eine auskömmliche Rendite zu erzielen, das Risiko jedoch zu kontrollieren, ist es notwendig, das Vermögen über verschiedene Anlageklassen hinweg zu streuen und auch innerhalb der einzelnen Anlageklassen diversifiziert anzulegen. Außerdem sollte eine Anlage im Hinblick auf die Situation am Kapitalmarkt so organisiert sein, dass sie eine gewisse Flexibilität aufweist. Ein externer „Kümmerer“, der den Kapitalmarkt täglich im Blick hat, kann somit kurzfristig und situativ reagieren.

**WAS SIND DABEI DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR SIE ALS VERMÖGENSVERWALTER?**

**Bernd Haferstock:** Für alle unsere Kunden, egal ob private oder institutionelle Anleger, gilt es, eine Strategie zu entwickeln, die nach vorne gerichtet ist. Dabei legen wir größten Wert auf das Risikomanagement. Für Stiftungen stellt sich

”

## Mit einem diversifizierten Portfolio solider Anlagen Erträge sichern und Risiken vorbeugen.

beim aktuellen Kapitalmarktumfeld die Situation so dar, dass sie kaum noch in der Lage sind, ihre Förderprojekte aus den Erträgen der klassisch zinstragenden Anlageformen zu finanzieren. Wir möchten dabei behilflich sein, durch die Justierung und gegebenenfalls Neuausrichtung der Anlagestrategie eine nachhaltig ertragreiche Situation zu schaffen. Eine breite Aufstellung der Anlage unter substanziellem Einbezug von Beteiligungskapital, wie etwa Aktien, ist dabei unabdingbar. Vor dem Hintergrund eines schon lange laufenden Aktienmarktes ist dabei jedoch

eine rigorose Prüfung auf der Titelsebene notwendig. Wir folgen in unserem Management dabei der Devise „investieren statt spekulieren“, indem wir solche Unternehmen bevorzugen, die eine gesunde Bilanz vorweisen, über ein zukunftsfestes Geschäftsmodell verfügen und sich durch eine verlässliche Dividendenpolitik auszeichnen.

### WIE LÄUFT DAS AUFSETZEN EINER VERMÖGENSVERWALTUNG BEI IHNEN ÜBLICHERWEISE AB?

**Bernd Haferstock:** Wir starten stets mit einer fundierten Status- und Bedarfsanalyse. Hier beleuchten wir die aktuelle Vermögensaufstellung und stimmen im Falle von Stiftungen bereits zu diesem frühen Zeitpunkt konkret die Ausschüttungsziele ab. Anschließend besprechen wir die Anlagerichtlinien als

Rahmenbedingungen für die Vermögensverwaltung. Mit Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrags beginnt das eigentliche Vermögensmanagement. Alle unsere Kunden werden fortlaufend über den Stand ihres Portfolios informiert und erhalten von uns ein regelmäßiges Reporting. Transparenz wird bei uns groß geschrieben. Uns ist es wichtig, dass unsere Kunden jederzeit über den Stand ihrer Vermögensanlage Bescheid wissen.

### ARBEITEN SIE MIT EINEM BESTIMMTEN KREDITINSTITUT ZUSAMMEN? ODER HABEN IHRE KUNDEN DIE MÖGLICHKEIT, DAS DEPOT BEI IHRER JEWEILIGEN HAUSBANK ZU BELASSEN?

**Matthias Habel:** Prinzipiell sind wir offen für unterschiedliche Adressen. Die Depotbank muss jedoch so aufgestellt sein, dass sie die von uns aufgestellten Erfordernisse erfüllt.



”

## Habel, Pohlig & Partner – Unabhängige Vermögensverwaltung seit 1996.

Aus diesem Grund haben wir verschiedene bevorzugte Depotbanken, von denen wir wissen, dass sie eine sachgerechte Verwaltung gewährleisten.

### DIE ARBEIT VON STIFTUNGEN HAT IN DER REGEL VIEL MIT EMOTIONEN ZU TUN, HÄUFIG SIND SIE IM SOZIALEN BEREICH AKTIV, ZUMINDEST ABER BESCHÄFTIGEN SIE SICH MIT EINEM THEMA, DAS DEM/DER JEWEILIGEN STIFTER/IN AM HERZEN LIEGT. GELDANLAGE HINGEGEN SCHEINT DOCH RECHT NÜCHTERN. FÄRBT DIE EMOTIONALITÄT DER STIFTERINNEN UND STIFTER EIN WENIG AB?

**Bernd Haferstock:** Ein guter Berater sollte bei aller Sachkenntnis auch empathisch sein, denn nur so kann es gelingen, Vertrauen aufzubauen und zu erkennen, was genau der Kunde möchte. Natürlich wissen wir um unsere Verantwortung –

allen unseren Kunden gegenüber. Wenn man jedoch sieht, dass man mit seiner Arbeit auch dazu beiträgt, dass Projekte durch Stiftungen realisiert und Menschen unterstützt werden können, freut einen dies umso mehr.

### HAND AUF'S HERZ: GIBT ES FÜR STIFTUNGEN DEN ANLAGETIPP?

**Bernd Haferstock:** Wenn Sie damit ein bestimmtes Papier oder eine Aktie meinen, bin ich zurückhaltend. Strategisch gesehen kann ich jedoch allen Anlegern nur empfehlen, über den Tellerrand hinaus zu schauen, offen zu sein für Ideen und sich neuen Strategien zu öffnen, um so die Kapitalanlage auf ein zeitgemäßes und zukunftssicheres Fundament zu stellen.

Das Interview wurde geführt von **Karen Krüger.**

Habel, Pohlig & Partner  
Vermögensverwaltung  
Bernd Haferstock  
Sonnenberger Str. 14, 65193 Wiesbaden  
Telefon: 0611 9996632  
haferstock@hpp-vermoegensverwaltung.de  
www.hpp-vermoegensverwaltung.de



AUSGEZEICHNET  
VON DER  
WIRTSCHAFTSWOCHEN