

„Performance, Persönlichkeit und Preis“

Die Bayerische Vermögen fiel zuletzt durch Firmenübernahmen auf – erst MFI Asset Management, dann der Allokationsberater Meyer & Cie. und nun die Value Asset Management. Im Interview mit Euro Advisor Services verraten die Verantwortlichen, welche Strategie sie damit verfolgen



Autor
Ronny Kohl

Euro Advisor Services (EAS): Die Bayerische Vermögen im Übernahmefieber – was steckt dahinter?

Stefan Mayerhofer: Mit den Übernahmen haben wir unsere Kerngeschäftsfelder gestärkt: das institutionelle, das Privatkundengeschäft und das Consulting, und zwar quantitativ sowie auch qualitativ. Mit allen drei Übernahmen konnten wir beispielsweise unser institutionelles Geschäft deutlich ausbauen.

EAS: Zugleich hat sich ein Teil der Bayerische Vermögen abgespalten – schmerzt das?

Mayerhofer: So etwas schmerzt immer, denn es ist schade, wenn langjährige Kollegen das Haus verlassen. Aber es ist auch wichtig und richtig, dass wir unsere Strategie konsequent fortsetzen.

EAS: Sie haben durch den Weggang sicher auch Kunden und Assets verloren, oder?

Alexander Gröbner: Aber wir haben auch Kunden und Assets gewonnen. Wenn man sich die Entwicklung der Bayerische Vermögen (BV) anschaut, dann sieht man ein starkes Wachstum, das uns von einem verwalteten Vermögen von einer Milliarde Euro im Jahr 2016 auf nunmehr 2,1 Milliarden Euro gebracht hat. Dabei ist die Kundenzahl von 5000 auf 3000 zurückgegangen, woran man erkennen kann, dass die Losgrößen deutlich zugenommen haben.

EAS: Welche Beträge muss man bei Ihnen mitbringen?

Mayerhofer: Bei der Bayerische Vermögen beträgt die Hürde 100 000 Euro. Michael Schmidt: Bei der Value Asset Management (VAM) liegt sie eher bei

250 000 Euro, wobei dies verhandelbar ist, wenn ein Kunde erst einmal eine Probefahrt unternehmen möchte.

EAS: Was genau bietet die Allokationsberatung Meyer & Cie. an?

Mayerhofer: Zunächst einmal Research und Consulting für institutionelle Kunden, wobei wir das Know-how der Mitarbeiter in der gesamten BV-Gruppe nutzen, was uns am Ende auch hilft, neue Kunden zu gewinnen. Die Allokationsberatung sieht vor, dass wir Anlagevorschläge unterbreiten und die betreffenden Portfolios überwachen und steuern.

EAS: Heißt das, dass die einzelnen Unternehmen auch künftig getrennt voneinander arbeiten werden?

Gröbner: Ja, die einzelnen Beine behalten ihren Namen und ihre Eigenständigkeit für einen möglichst großen Kundennutzen etwa in der persönlichen Kundenbetreuung. Allerdings nutzen wir Synergien da, wo sie sinnvoll sind. Im Rechnungswesen, in der IT, bei Compliance und Revision nutzen alle gemeinsam die vorhandenen Kapazitäten. Schmidt: Aus Sicht der Value Asset Management war die Motivation zum Zusammenschluss mit der Bayerische Vermögen sehr stark durch die Regulatorik getrieben, weil Mifid II ein Know-how verlangt, das für kleinere Häuser kaum noch darstellbar ist. Das heißt für die VAM, dass sich dank des Zusammenschlusses die Möglichkeit bietet, sich genau auf das zu konzentrieren, was ihre Kernkompetenz ist, nämlich das Asset-Management und die Betreuung von Privatkunden, während die verwaltungstechnischen Aufgaben in der Gruppe erledigt werden.



Strategisch: A. Gröbner, M. Schmidt und S. Mayerhofer (v. o.) machen die Bayerische Vermögen zukunftssicher



Erwartungsvoll: Alexander Gröbner, Michael Schmidt und Stefan Mayerhofer (v. l.) haben die Anteile ihrer Vermögensverwaltungen – Bayerische Vermögen, MFI Asset Management, Allokationsberatung Meyer & Cie. und VAM – miteinander verschmolzen und gehen die Herausforderungen des Markts nun konzentriert an

EAS: Worin unterscheiden sich die Leistungen, die Sie für die verschiedenen Kunden anbieten?

Mayerhofer: Die MFI als sehr erfahrener Asset-Manager für institutionelle Kunden verfolgt drei Kernstrategien, die modular miteinander kombinierbar sind. Neben dem klassischen Rentenmanagement werden auf der Aktienseite – mit einem prognosefreien, quantitativen Asset-Allokationsansatz sowie einem Ansatz mit asymmetrischen Instrumenten und Options-Overlay, der perfekt zu diesen Instrumenten kompatibel ist – asymmetrische Ergebnisprofile generiert. Diese wirken volatilitätsmindernd und eröffnen Anlegern, die angesichts der aktuellen Rentenmarktsituation über eine Aufstockung der Aktienquoten nachdenken, einen sehr interessanten Weg, Aktienexposition mit deutlich niedrigerem Risiko einzugehen, als das konventionell der Fall ist.

EAS: Was wiederum soll sich in Zukunft ändern?

Gröbner: Wir werden die VAM in die Bayerische Vermögen einbringen und uns dort auf das Privatkundengeschäft der Gruppe konzentrieren und mit der MFI und Meyer & Cie. auf das institutionelle. Oben drüber ziehen wir eine Holdingstruktur ein, die die einzelnen Gesellschaften administrativ betreut.

EAS: Ab welcher Größenordnung werden Sie für Institutionelle aktiv?

Mayerhofer: Das macht für Einzelmandate ab etwa fünf Millionen Euro wirklich Sinn und für Spezialfonds ab etwa 20 Millionen Euro. Wir betreuen bei der MFI sehr viele Spezialfonds, sodass wir das recht gut beurteilen können.

Schmidt: Ich würde gern noch ergänzen, dass bei der VAM nach dem Zusammenschluss mit der BV das Produkt- und Dienstleistungsangebot gestrafft wird, sodass etwa die Strategiedepots als Einstiegsangebot der strukturierten Vermögensverwaltung angeboten werden, bei der die Mindestanlage auf 10000 Euro gesenkt wurde. Hierfür setzen wir einen Onlineprozess für das Onboarding auf, um etwa die Nachkommen größerer Mandatsinhaber an die Vermögensverwaltung heranführen zu können.

Mayerhofer: Bezüglich der MFI wäre wiederum zu erwähnen, dass diese vom Set-up her in der Lage ist, Fondsmanagement anzubieten. Dies wird aus regulatorischer Sicht immer wichtiger, weil das Fund Advisory, das bei den meisten Private-Label-Fonds noch Anwendung findet, von behördlicher Seite zunehmend kritisch gesehen wird, sodass über kurz oder lang nur noch ein explizites Fondsmanagement zulässig sein wird. Diese Voraussetzungen erfüllt die MFI schon heute.

Schmidt: Es gibt aus unserer Sicht sehr wenige Vermögensverwalter, die ähnlich umfassend aufgestellt sind wie die BV, um die Anforderungen zu erfüllen,

die die Luxemburger Aufsicht schon heute erhebt. Es dürften auch recht wenige Anbieter bereit sein, diesen Weg zu gehen. Weil sie die kritische Größe nicht haben und weil dies mit erheblichen Kosten verbunden ist.

EAS: Die BV als Dienstleister für kleinere Vermögensverwalter?

Schmidt: Zumindest sollten sich kleinere Häuser dringend überlegen, ob sie nicht die Zusammenarbeit mit Häusern wie der BV anstreben sollten.

EAS: Wohin wird sich der Markt für Vermögensverwalter in den kommenden Jahren bewegen?

Schmidt: Der regulatorische Druck dürfte noch zunehmen. Außerdem wird der Margendruck weiter steigen – der Wettbewerbsdruck ist hoch und die Kunden sind extrem preissensibel geworden.

EAS: Fühlen Sie sich dafür gut aufgestellt?

Gröbner: Für Kunden, die eine individuelle Beratung und Betreuung wünschen, fühlen wir uns mit der neuen Konstellation in der Tat sehr gut aufgestellt.

Mayerhofer: Wir sprechen immer von den drei Ps – Performance, Persönlichkeit und Preis. Das können wir je nach Kundenwunsch unterschiedlich gewichten, aber diese drei Ps sind enorm wichtig und werden von unseren Kunden positiv wahrgenommen. 