



25.01.2017 11:00 CET

Strategien 2017 für institutionelle Anleger im Niedrigzinsumfeld

Das Jahr 2017 stellt institutionelle Investoren erneut vor große Herausforderungen. Angesichts des konjunkturellen Umfelds wird sich die bereits lange anhaltende Niedrigzinsphase fortsetzen – mit der Konsequenz, dass es für verpflichtungsorientierte Anleger immer schwerer wird, die zugesagten Renditen für ihre Kunden zu erwirtschaften. „Wenn Sie noch Risikobudget übrig haben, sind Aktien weiterhin hoch attraktiv“, riet Volker Mauß, Bereichsleiter Institutionelle Anleger der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank), den Teilnehmern der apoNeujahrskonferenz 2017.

apoNeujahrskonferenz setzt institutionelle Anlagethemen

Zu der bereits im dritten Jahr stattfindenden Veranstaltung hatte die apoBank rund 50 Vertreter von Versorgungswerken, Pensionskassen und anderen Kapitalsammelstellen in ihre Düsseldorfer Zentrale eingeladen, um die institutionellen Anlagethemen für das neue Jahr abzustecken. Ein wichtiger Aspekt, um die zwangsläufig höheren Risiken trotzdem kalkulierbar zu halten, ist dabei die Diversifizierung nach Branchen, Regionen und Anlagestilen.

Medizintechnik als lukrative Branche

Ein Sektor, der nach Ansicht von Hubertus Leonhardt, Managing Partner der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, in diesem Zusammenhang besonders ins Auge fällt, ist die Medizintechnik. Als Teil der Gesundheitswirtschaft, die Anleger generell durch eine hohe Konjunkturunabhängigkeit und beste Wachstumsaussichten überzeugt, profitiert die Medizintechnik von einer alternden Gesellschaft in den Industrieländern wie auch von einer solventen Mittelschicht in den Entwicklungsländern. Institutionelle Anleger können sich durch klassisches Venture Capital für die Start-Up-Phase oder mittels Fondsinvestitionen beteiligen. Die apoBank hat bereits vor Jahren ihren Branchenfonds apo Medical Opportunities in einer Spezialvariante für ihre institutionellen Kunden aufgelegt.

Dänische Pfandbriefe mit Renditevorteil

Interessant unter dem Aspekt der regionalen Diversifikation und dem Rendite-Risiko-Profil sind aktuell dänische Pfandbriefe. Poul Callesen, Product Manager von Nordea Investment, erläuterte, dass Dänemark über das älteste Hypothekensystem der Welt verfügt und bislang keine Ausfälle verzeichnen musste. Insbesondere die Ausgestaltung kündbarer dänischer Pfandbriefe bietet einen deutlichen Renditevorteil bei – zum deutschen Pfandbriefmarkt vergleichbarer – Sicherheit und Liquidität. Durch die Absicherung der Währungsrisiken entstehen momentan keine Kosten, und der Investmentansatz klassifiziert sich für die niedrigste Risikokategorie (AAA-Rating).

Quant 4.0: Identifikation taktischer Marktlagen

Sehr gute Diversifizierungsmöglichkeiten erhalten institutionelle Anleger darüber hinaus durch den Einsatz quantitativer Investmentstrategien. Mit Quant 4.0 lassen sich anhand mathematischer Modelle taktische Marktlagen identifizieren, die für die Optimierung des eigenen Portfolios genutzt werden können, so Harald Schnorrenberg, Vorstandsvorsitzender von GET Capital.

Investoren profitierten hierbei von hoch flexiblen Strategien, die verschiedene liquide Assetklassen miteinander kombinieren und auch Satelliten- und Nischenthemen abbilden können.

„Mit Blick auf das Kapitalanlagejahr 2017 bergen die drei Investmentansätze Medizintechnik, dänische Pfandbriefe und Quant 4.0 einen Mehrwert für Portfolien verpflichtungsorientierter Investoren“, sagt Mirko Engels, Leiter Kundenbetreuung Institutionelle Anleger bei der apoBank. Neben den zu erwartenden Rendite-Beiträgen dienten sie vor allem der weiteren Mischung und Streuung der Kapitalanlage. Die apoBank bietet für jede dieser Anlageideen spezielle Produktlösungen.

Über die apoBank

Mit 415.700 Kunden und über 109.000 Mitgliedern ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Landesorganisationen 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

Kontaktpersonen



Christoph Koos

Pressekontakt

Pressereferent

christoph.koos@apobank.de

+49 211 5998 154