



21.01.2019 11:00 CET

Neue Investmentideen für institutionelle Anleger

Chancen nutzen, ohne zu viel Risiko einzugehen – wer als institutioneller Anleger dieses Ziel erreichen will, muss seinen Anlagehorizont beim derzeitigen Zinsniveau deutlich erweitern. „Unsere Kunden fragen uns vermehrt nach Investitionsmöglichkeiten außerhalb der konservativen Assetklassen“, sagt Volker Mauß, Bereichsleiter Institutionelle Anleger der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). Wichtige Impulse zur Diversifikation gab die apoNeujahrskonferenz 2019 des Instituts. Bereits zum fünften Mal konnten die Anleger in diesem Forum innovative Investmentthemen diskutieren. Dieses Jahr fand die apoNeujahrskonferenz erstmals nach einem neuen Konzept statt, bei dem die einzelnen Strategien

sowie deren Chancen und Risiken im Rahmen kleiner Workshops erläutert wurden.

Schwerpunkt Private Equity

Ein Thema, das bei den rund 50 Gästen von Versorgungswerken, Pensionskassen und weiteren Kapitalsammelstellen auf besonderes Interesse stieß, war Private Equity. „Seit vielen Jahren erleben wir, dass mehr und mehr Unternehmen den Gang an die Börse scheuen und stattdessen im Private Equity Markt verbleiben“, so Holger Wessling, Vorstandsmitglied der apoBank, in seiner Begrüßungsrede. Selbst wenn man die Illiquiditätsprämie einrechne, habe Private Equity im letzten Jahrzehnt signifikant überdurchschnittlich abgeschnitten.

Entsprechend wurden auf der Veranstaltung gleich zwei exklusive Strategien zum Thema Private Equity vorgestellt: Zum einen plant die apoBank, in diesem Jahr mit einem eigenen Private Equity-Fonds an den Markt zu gehen. Zum anderen präsentierte die Beteiligungsgesellschaft SHS ihre – bereits investierbare – Managementstrategie. Diese zielt darauf ab, Unternehmen aus dem Medizintechnik- und Diagnostik-Sektor mit marktreifen Produkten und Technologien zu attraktiven Kaufkandidaten zu entwickeln, wie die Geschäftsführer Hubertus Leonhardt und Uwe Steinbacher erläuterten.

Hohe Nachfrage nach Multi Asset-Fonds

Eine weitere Anlageklasse, die bei institutionellen Anlegern derzeit stark nachgefragt wird, ist Multi Asset, wie Matthias Schiestl, Portfoliomanager der apoBank-Tochter apoAsset, bestätigte. Die bedarfsgerechte Umsetzung von Zielfonds nach einem professionellen Selektionsprozess in einem Individualfonds biete größtmögliche Flexibilität bei gleichzeitig hohem fortlaufenden Investitionsgrad und geringem administrativen Aufwand.

„Volatilität nutzen, vervollständigen, internationalisieren und optimieren“

Darüber hinaus wurde über Immobilien sowie über Volatilitätsstrategien zur Diversifikation diskutiert. Geschäftsführer Harald Bareit vom Assetmanager QC Partners stellte die geringe Abhängigkeit von Volatilitätsstrategien zu anderen Anlageklassen heraus. Die breiten Diversifizierungsmöglichkeiten in wachsenden globalen Immobilienmärkten standen im Fokus des

Immobilienunternehmens GLL Real Estate Partners. Friedrich von Carlowitz erläuterte ein Zielfondskonzept, mit dem man risikoorientiert in Satelliten-Themen des Immobiliensektors investieren kann. „Volatilität nutzen, Anlageklassen vervollständigen sowie durch Diversifikation nach Regionen und Stilen internationalisieren und optimieren“, fasste Mirko Engels, Leiter Kundenbetreuung, die Investmentideen der Partner zusammen, mit denen apoBank-Kunden in den vergangenen Jahren ansehnliche Renditen erzielen konnten.

Zahl institutioneller Kunden um zehn Prozent gestiegen

„Ich bin überzeugt davon, dass wir mit den vorgestellten Diversifikationsstrategien interessante Alternativen aufzeigen, damit sich unsere Kunden auch in volatilen Märkten weiterhin erfolgreich positionieren können“, resümierte Mauß. Die apoBank hat 2018 die Zahl ihrer institutionellen Kunden um rund zehn Prozent gesteigert.

Über die apoBank

Mit 448.300 Kunden und über 112.000 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 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

Kontaktpersonen



Christoph Koos

Pressekontakt

Pressereferent

christoph.koos@apobank.de

+49 211 5998 154