

31.08.2022 | Sachwerte

Finanzberater: "Sachwerte bieten Prämie für mitgebrachte Zeit"

Bernhard Stern fokussiert sich bei der Beratung seiner Kunden auf Sachwertinvestments. Im Interview mit FONDS professionell ONLINE spricht er über Qualitätskriterien bei den Angeboten und die Voraussetzungen, die Anleger mitbringen sollten.



Bernhard Stern, Stern Capital: "Wer schon während der Platzierung eines Fonds nicht besonders auskunftsfreudig ist, bei dem wird es auch während der Laufzeit an Transparenz hapern."

© Stern Ass

Bernhard Stern ist Vermögensberater in Villingen-Schwenningen am Rande des Schwarzwalds. Bei der Auswahl von Sachwertprodukten empfiehlt er seinen Kunden ausschließlich vollregulierte Alternative Investmentfonds nach KAGB – und genügend Zeit mitzubringen.

Herr Stern, was fällt in Ihrem Verständnis unter den Begriff "Sachwerte"?

Bernhard Stern: Ich verstehe unter Sachwerten Anlagegüter, die in physischer Form bestehen und einen materiellen Wert oder Nutzwert haben, also Immobilien, Transportmittel, Edelmetalle, Erneuerbare-Energien-Projekte, Rohstoffe, Grund und Boden, Luxusgüter und Sammlerobjekte und schließlich Beteiligungen an Unternehmen in Form von Aktien, Aktienfonds oder Private Equity. Neben den Assets muss man auch die unterschiedlichen Rechtsformen berücksichtigen, die für Direktinvestment, Vermögensanlagen oder Alternative Investmentfonds vorgesehen sind.

Welchen Anteil an Sachwerten sollte ein ausgewogenes Vermögensportfolio haben?

Stern: Ich halte wenig davon, hier von fixen Werten auszugehen. Sicher ist, dass Sachwertinvestitionen einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont erfordern. Wer also in absehbarer Zeit seine Ersparnisse benötigt, ist schlecht beraten, einen großen Sachwertanteil im Vermögensportfolio zu halten. Wer über ausreichend Liquidität verfügt und mittel- bis langfristig planen kann, kann den Anteil deutlich höher gestalten. Tendenziell lässt sich sagen, dass der Anteil bei jungen Menschen geringer und ab mittlerem Lebensalter durchaus größer sein kann. Denn dann sind die größten Anschaffungen, zum Beispiel die eigenen vier Wände, abgeschlossen. Dann macht sich außerdem in einem Vermögensportfolio gut, dass Sachwerte seine Volatilität verringern und die Renditen verbessern können. Damit kommt auch mehr Planbarkeit rein.

Welche Voraussetzungen sollten Anleger für ein Investment in Sachwerte mitbringen?

Stern: Auch für Sachwerte gilt natürlich, dass der Anleger wissen sollte, worauf er sich einlässt. Auf zwei Punkte muss er vor allem achten. Erstens: Sachwertanlagen sind mittel- bis langfristige Anlagen. Geld, das in Sachwerte investiert ist, darf nicht vorzeitig gebraucht werden. Zweitens ist unternehmerisches Denken erforderlich: Es muss ein Verständnis dafür geben, dass die Angaben zu Renditen, Ausschüttungszeitpunkten oder Laufzeiten Prognosen und keine verbindlichen Zusagen sind. Insoweit sind die normalerweise erwartbaren Überrenditen bei Sachwertinvestitionen auch eine Prämie dafür, dass der Anleger Zeit mitgebracht hat.

Welche Assets kommen aus Ihrer Sicht für Privatanleger in Frage und warum?

Stern: Ich empfehle vor allem Immobilien in unterschiedlichen Nutzungsarten und Phasen, Container, erneuerbare Energien und Unternehmensbeteiligungen in beiden Varianten, als Private und als Public Equity in Form von Aktien und Aktienfonds. Nach einer ausführlichen Beratung darf man davon ausgehen, dass der Anleger die Investments verstehen kann, wie sie Erträge erwirtschaften und dass dafür ein mittel- bis langfristiger Zeithorizont erforderlich ist.

Stellen Sachwerte einen Inflationsschutz dar?

Stern: Bei Sachwerten besteht eine Chance darauf, Preissteigerungen durchreichen zu können, an die Mieter von Immobilien oder Containern und an die Bezieher von Strom. Dann zeigt sich, dass eine Investition in Sachwerte hinsichtlich des Vermögenserhalts Geldwertanlagen überlegen sein kann.

Anhand welcher Qualitätskriterien treffen Sie die Entscheidung für einen Anbieter und ein bestimmtes Produkt?

Stern: Ich bevorzuge grundsätzlich Anbieter, die vollständig regulierte geschlossene Alternative Investmentfonds anbieten. Die Einführung der Regulierung ist schon einige Zeit her, so dass sich auch anhand von zwischenzeitlich erzielten Ergebnissen die Leistungsfähigkeit des jeweiligen Anbieters belegen lässt. Deshalb sind Ergebnisse aus der Vergangenheit durchaus ein gutes Kriterium, einen Anbieter und seine Produkte zu beurteilen. Entscheidend ist auch, dass der Anbieter sich auf eine Anlageklasse spezialisiert hat, dann kann man eher davon ausgehen, dass er sein Handwerk beherrscht. Besonderen Wert bei der Auswahl lege ich auch darauf, welchen Eindruck ich von den maßgeblichen Personen im persönlichen Gespräch gewinne. Wer schon während der Platzierung eines Fonds nicht besonders auskunftsfreudig ist, bei dem wird es auch während der Laufzeit an Transparenz hapern.

Der geschlossene Fonds hat einen problembehafteten Leumund. Das Sachwerte-Spektrum hat sich jedoch in den vergangenen zehn Jahren enorm erweitert. Mit welchen Ängsten und Sorgen haben Sie es seitens Ihrer Kunden zu tun und wie gehen Sie damit um?

Stern: Deswegen biete ich ausnahmslos die regulierte Variante des Sachwertspektrums an, ganz konkret den geschlossenen Publikums-AIF, der nach Einführung des KAGB mit anderen Investmentfonds auf einer Ebene zu sehen ist. Wir stellen dabei fest, dass die Anleger von dieser Regulierung nichts oder nur wenig erfahren haben. Insofern bedarf es in dieser Hinsicht einer "missionarischen" Aufklärungsarbeit, die aber häufig dazu führt, dass der Kunde wieder Vertrauen fasst. Dann wird er auch wieder zugänglich für gute Argumente, die Sachwertinvestments im aktuellen Umfeld von Null- beziehungsweise Niedrigzins und Inflation für sich haben.

Wie gewinnen Sie Kunden und wie informieren Sie sie über Sachwertinvestments?

Stern: Unsere Kunden generieren wir in erster Linie auf dem Empfehlungsweg. Nahezu alle sind mehr oder weniger stark in Sachwerte investiert. Wir informieren unsere Kunden über von uns für gut befundene Sachwertinvestments in elektronischer Form und prüfen danach im persönlichen Gespräch, inwieweit sie zur Situation des jeweiligen Anlegers passen. Wir erstellen umfangreiche Kundenprofile bei neuen Anlegern und pflegen regelmäßig die vorhandenen. Sind die notwendigen Voraussetzungen gegeben, klären wir, in welcher Höhe und gegebenenfalls in welcher Mischung in die empfohlenen Sachwertinvestments investiert werden kann.

Vielen Dank für das Gespräch. (tw)