

„Wir können die Segel richtig setzen“

Die wohlhabenden Mandanten des Family Office Honestas verfügen über ein Gesamtvermögen von drei Milliarden Euro. Der reale Vermögenserhalt steht bei der Betreuung und Optimierung der komplexen Vermögensstrukturen immer im Vordergrund. Neben den Family-Office-Leistungen verantworten die Hanseaten auch den FO Vermögensverwalterfonds (DE000A1JZLG8). Über die Vorteile der Investmentlösung als Masterfondskonstruktion, deren Flexibilität in der Anlage sowie den Auswahlprozess für das Portfolio sprach ChampionsNews mit Stefan Kirchner, geschäftsführender Gesellschafter Honestas Finanzmanagement.



Mit der richtigen Strategie und einem hohen Maß an Flexibilität können Investoren beruhigt durch jedes Fahrwasser steuern
(Foto:istockphoto.com/nikitje)

ChampionsNews: Herr Kirchner, in Zeiten der Nullzinspolitik wird vertrauensvolle und individuelle Beratung für viele Investoren immer wichtiger. Wie sieht die typische Beratung Ihrer Family-Office-Mandanten aus?

Kirchner: Als unabhängige Beratungsinstanz verfügen wir über eine langjährige Expertise in der Betreuung und Optimierung komplexer Vermögensstrukturen. Die strategische Allokation bildet die integrale Basis unserer aktiven Mandatsbetreuung und spiegelt die persönlichen Anforderungen und Ziele der Kunden wider. Wertsicherungsstrategien für den realen Kapitalerhalt und Szenarioanalysen stellen dabei unabdingbare Planungsbestandteile dar.

Vor dem Hintergrund von Niedrigzinsen in Kombination mit politischen Unwägbarkeiten und hohen Marktvolatilitäten kommt einerseits der langfristigen Zielsetzung eine hohe Bedeutung zu, andererseits sind taktische Sicherungsmaßnahmen durch den stringenten Einsatz von Risikobudgets gefordert. Diese Kombination stellt ein zielorientiertes Management des Gesamtvermögens sicher – insbesondere, da die Assets unserer Mandanten sehr differenziert über mehrere Anlageklassen und Manager gestreut sind.

ChampionsNews: Welche Vorteile sehen Sie in der Beratung Ihrer Kunden als Family Office? Was macht Honestas zudem so besonders?

Kirchner: Honestas betreut einen ausgewählten Kundenkreis, und im Zuge der langjährigen Zusammenarbeit ist gleichzeitig auch ein exklusives Netzwerk entstanden. Diese Verbindungen ermöglichen es uns, den einen oder anderen direkten Weg zu wählen und dadurch unseren Mandanten nicht nur zeitliche, sondern auch direkte monetäre Mehrwerte zu bieten. Durch die mehrfach im Jahr durchgeführten Ausschreibungen verfügen wir über einen umfangreichen Überblick über die Leistungen und Kernkompetenzen der einzelnen Anbieter. Ergänzend können wir unseren Kunden externe Managerleistungen zur Verfügung stellen, die ihnen in der Art und Ausgestaltung sonst nicht zugänglich wären. Die höchste Priorität bei der Beratung selbst nimmt jedoch immer der reale Kapitalerhalt bei gleichzeitig stetigem Wertzuwachs ein. Genau das Ziel verfolgen wir auch mit dem FO Vermögensverwalterfonds.



Stefan Kirchner: „Das Wichtigste für ein Family Office ist der reale Vermögenserhalt“
(Foto: Honestas Finanzmanagement)

ChampionsNews: Den FO Vermögensverwalterfonds haben Sie nicht als Dachfonds konstruiert. Nachdem Sie die strategische Asset-Allokation, Risikobudgets und Maximalquoten für die einzelnen Asset-Klassen festgelegt haben, vergeben Sie Individualmandate für einzelne Segmente. Welche Vorteile weist dieses Modell auf?

Kirchner: Der Fonds zeichnet sich durch eine Masterfondskonstruktion aus, die man sonst nur im institutionellen Bereich findet. Diese eröffnet Privatanlegern – depotunabhängig und ohne Mindestanlagesummen – den Zugang zu unseren Family-Office-Leistungen und lässt sie gleichzeitig direkt an der Expertise ausgewählter Manager partizipieren. Im Rahmen unseres Allokationsprozesses haben wir drei rendite- und risikooptimierte Exklusivmandate integriert, die dem Markt aufgrund unserer Vorgaben in dieser speziellen Ausgestaltung nicht zur Verfügung stehen. Die vollkommen autark aufgestellten Segmente werden von uns aktiv gesteuert. Der Einsatz illiquider Investments und Fonds (exklusive ETFs) wurde den Managern jedoch untersagt, da diese unseren täglichen Risikomanagementprozess konterkarieren würden. Die börsentägliche Konsolidierung sämtlicher Bewertungskennzahlen auf Einzeltitelebene ist Ausgangspunkt für unsere Risikoanalysen und die Adaption der Risikobudgets. Durch diesen permanenten Prüfungsprozess sind uns strategische und taktische Allokationsadjustierungen jederzeit möglich. Ergänzend bietet die Masterfondskonstruktion im Vergleich zu klassischen Dachfondskonzepten den charmanten Vorteil der deutlich niedrigeren Kosten.

ChampionsNews: Wie entscheiden Sie, welche Asset Manager am Ende ins Portfolio kommen? Wie unterstützt Sie Ihre hauseigene Datenbank?

Kirchner: Die Grundlage unseres Selektionsverfahrens bildet ein detailliertes Anforderungsprofil anhand der Asset-Allokation. Der Auswahlprozess stützt sich daher einerseits auf ein quantitatives Kriteriengerüst, das in unserer Datenbank vorgehalten wird. Zudem fließen qualitative Beurteilungen der einzelnen Manager sowie die Überprüfung der Kompatibilität der angebotenen Leistungen mit dem gesuchten Investitionsstil in die Prüfung mit ein. Der Due-Diligence-Prozess umfasst ergänzend eine Konsistenzbeurteilung der erzielten und prognostizierten Performance im Einklang mit dem zur Verfügung gestellten Risikobudget. Die Stabilität und Kontinuität der Organisation wie auch die Qualität des verantwortlichen Managers und seines Teams bilden ebenfalls unverzichtbare Beurteilungskriterien. Um eine objektive und konsistente Bewertung zu erhalten, werden in den unterschiedlichen Analysestufen ergänzend SWOT-Analysen eingesetzt. Das abschließende Punktbewertungsverfahren (Scoring) ermöglicht eine systematische und neutrale Beurteilung sowie eine transparente Ergebniszusammenfassung des Selektionsprozesses.

ChampionsNews: Sie haben die Segmente „dynamische Renten“ (Aramea Asset Management), „Value-Strategie“ (Flossbach von Storch) und „Absolute Return“ (First Private) derzeit im Fondsportfolio. Sind Sie auf diese Segmente festgelegt oder können diese auch wechseln?

Kirchner: Bei der Implementierung von Strategien sind wir vollkommen flexibel. Genauso bei den Managern: Ein Wechsel könnte binnen 24 Stunden vollzogen werden. Die Masterfondskonstruktion versetzt uns in die komfortable Lage, jeden Asset Manager

anbinden zu können, egal, ob im Advisory oder im Outsourcing. Bei den Überlegungen zur Fondsaufgabe war dies eine wichtige Prämisse für unser Haus. Quantitative Zielfaktoren für den Fonds sind eine Rendite von vier bis sechs Prozent im Jahr bei einer Volatilität von drei bis vier Prozent. Die optimale Abstimmung der unterschiedlichen Managerkompetenzen, Investmentphilosophien und Anlageklassen erhält daher oberste Priorität. In der aktuellen Konstellation erzielen die drei Segmente mit den unterschiedlichen Gewichtungen ein maximales Renditepotenzial bei minimaler Korrelation. Was die Zukunft bringen wird, können wir natürlich nicht vorhersagen. Aber wie heißt es so schön: Wir können die Segel richtig setzen. Und wenn der Wind sich dreht, verfügen wir über ein Höchstmaß an Flexibilität, um taktisch und sowie strategisch notwendige Adjustierungen zum Erhalt unserer Zielfaktoren vornehmen zu können.