

CITYWIRE

UNTERWEGS ZUHAUSE

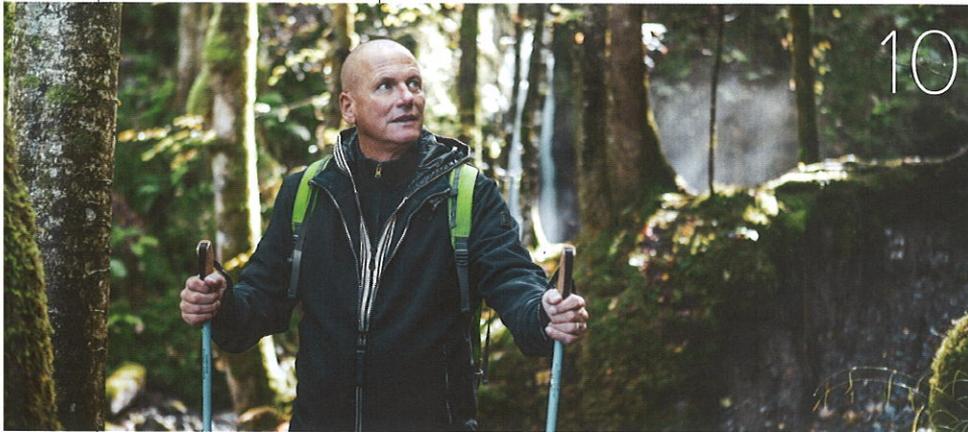
Martin Wanders
ist für die Top Ten
oft auf Achse.
Um zu entspannen,
fährt er gerne Ski.

nr. 64
NOVEMBER 2020
citywire.de

Inhalt



BEHIND THE SCENES



Patrick Lambertz hat Martin Wanders von der DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung in der Schweiz fotografiert: „Martin und ich kennen uns über einen gemeinsamen Freund. Ich wohne im Nachbardorf – in Lachen. Für den Fototermin sind wir hoch ins Wägital gefahren. Wir wollten Martin im Ski-Outfit fotografieren, nur war der Schnee gerade geschmolzen. Aber die Berge waren noch angepudert, die habe ich als Kulisse genutzt. Anfangs gab es Nebel, der dann strahlendem Sonnenschein Platz gemacht hat – eher ungünstig für mich als Fotografen. Doch die Gegend ist ein Postkartenidyll. Ich hatte jede Menge Gelegenheiten, mit dem Licht, den Farben und Szenarien zu spielen: der Wald, die Hütte, der Wasserdampf, der von der Straße aufsteigt. Das hatte fast schon etwas Mystisches!“



➔ Martin Wanders im Porträt ab Seite 10



COMMUNITY

- 06 STIMME DER INVESTOREN**
Ist mit europäischen Anleihen noch Geld zu verdienen?
- 10 TITELGESCHICHTE**
Martin Wanders ist für die Top-Ten-Gruppe immer auf Achse

INVESTMENT

- 14 NACHHALTIGKEIT**
Quantitative ESG-Ratings sind nicht das Maß aller Dinge
- 15 PASSIVE ANLAGEN**
Warum synthetische ETFs zu Unrecht dämonisiert werden
- 16 STARMANAGERIN**
Valerie Schüler schätzt die DWS – und die DWS ihr beeindruckendes Track Record
- 20 MAKROANALYSE**
Das britische Pfund ist ein Fieberthermometer für den Brexit



BUSINESS

- 22 PERSPEKTIVEN**
Bleiben die Märkte jetzt erstmal volatil?
- 25 SEKTORFOKUS**
Diese Wandelanleihemanager sollten Sie kennen
- 26 NEU GERATET**
Diese Manager erhalten ihr erstes Citywire-Rating

- 28 BUSINESS TALK**
Wie sinnvoll sind Social Media für Vermögensverwalter?



- 30 INTERVIEW**
Philipp Vorndran über das vorläufige Ende der Zinsen
- 32 RUND UM REGULIERUNG**
Markus Lange erklärt, wie man MiFID II verbessern will
- 34 MAN LERNT NIE AUS**
Mit Stefan Schulmeister von der Hypo Oberösterreich



UNTERWEGS ZU

Die Top Ten bietet für so ziemlich jeden Branchenbedarf die passende Lösung. Um das möglich zu machen, ist MARTIN WANDERS ständig in Bewegung – mit dem Flugzeug zwischen Deutschland und Mallorca oder in seinem „mobilen Büro“ auf der Autobahn. Zur Ruhe kommt er in seiner neuen Heimat, der Schweiz.



Wenn es ums Skifahren geht, ist Martin Wanders ein Spätzünder. Erst mit 18 Jahren stand er zum ersten Mal auf den Brettern, die die Welt bedeuten. Kein Wunder, denn Wanders ist in Münster aufgewachsen, wo der höchste Punkt, der Vorbergshügel, gerade einmal 99,4 Meter über dem Meeresspiegel liegt. Was ihm in seiner Jugend gefehlt hat, holt Wanders heute an Wochenenden nach, wann immer es das Wetter zulässt. Seit rund elf Jahren lebt er mit seiner zweiten Frau und ihrer gemeinsamen Tochter in Altendorf, einem 7000-Einwohner-Ort am Zürichsee, eine halbe Stunde entfernt von der nächsten Piste.

Die Familie fühlt sich in ihrer neuen Heimat so wohl, dass die Wanders mittlerweile auch die Schweizer Staatsbürgerschaft beantragt haben. Als an einem kalten Herbsttag in einem Münchner Café die Rede auf die Schweiz kommt, gerät Wanders ins Schwärmen. „Alles ist etwas entschleunigt, und gleichzeitig wird echte Demokratie gelebt, in einer Weise, in der man es in Deutschland überhaupt nicht kennt“, sagt er, während er ein Wiener Schnitzel isst. Wenn alles glatt läuft, sind seine Frau Yvonne, Tochter Lynn und er in ein paar Monaten Wahlschweizer. Wegen der Steuern – ja, das auch. Aber Wanders erzählt auch von dem Vereinsleben, das er über seine elfjährige Tochter miterlebt, den Gemeinderatssitzungen,

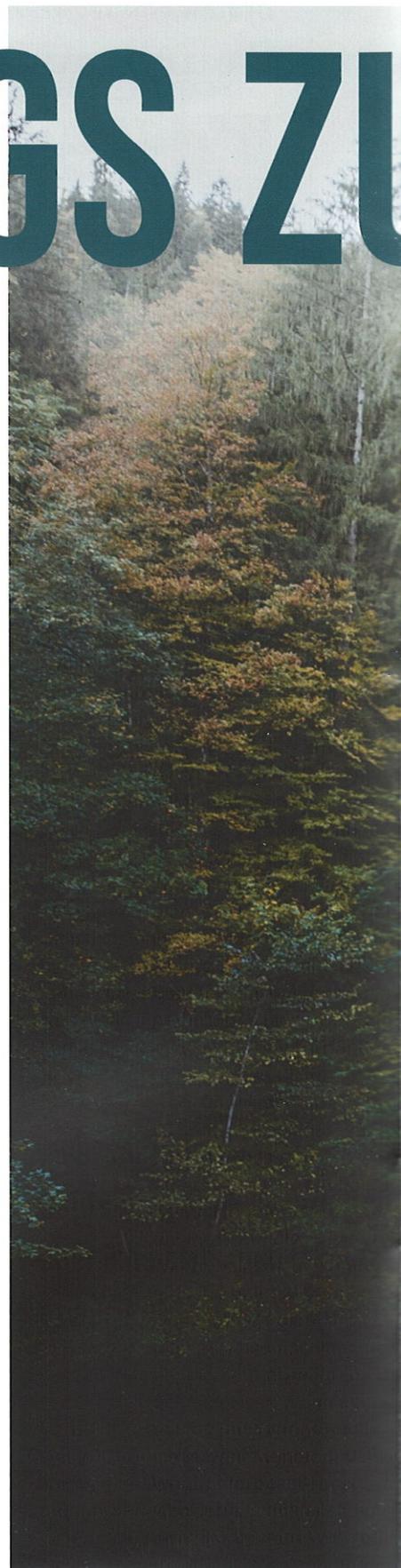
die er besucht, und der Dienstleistungsmentalität der Rathausverwaltung. „Wenn man da anruft, versuchen sie wirklich, einem zu helfen.“

VERKAUFSLEKTIONEN VOM ONKEL

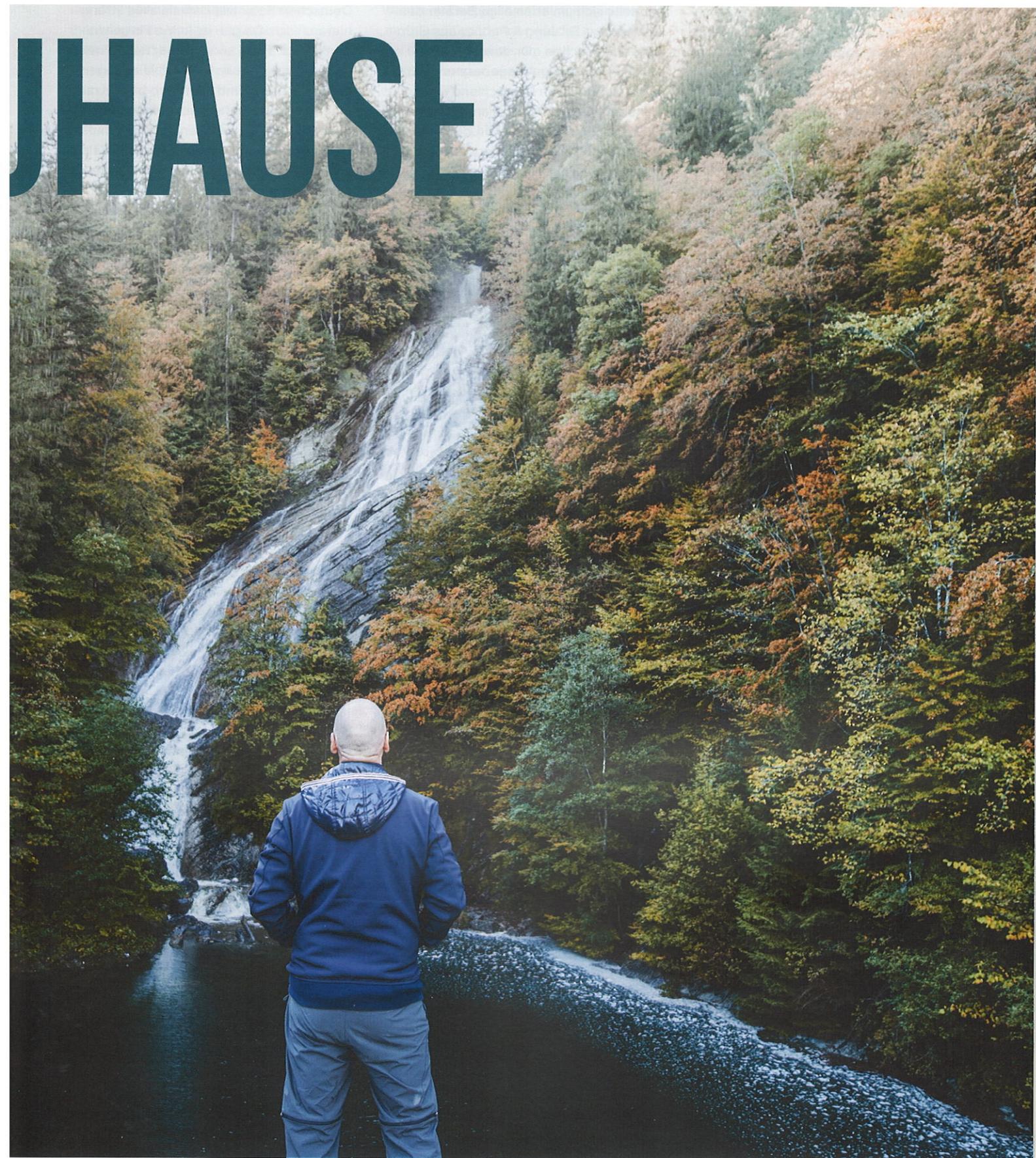
Für seine Kunden ist er aber nach wie vor viel in Deutschland unterwegs. Wanders ist Vorstandsvorsitzender der Top Ten AG und der Top Ten Investment-Vermittlungs AG. Neun Firmen, die verschiedene B2B-Dienstleistungen um die Themen Finanzberatung, Vermögensverwaltung und Fondsvertrieb abdecken, gehören zum Netzwerk. Innerhalb des Firmenverbunds kümmert sich die DFP Deutsche Finanz

„Ich war immer stolz, bei der Deutschen Bank zu arbeiten, aber ich hatte auch Lust, etwas Neues auszuprobieren.“

Portfolioverwaltung aus Nürnberg, die seit 2001 zum Netzwerk gehört und schon vorher eine 32er-Lizenz besaß, um die Vermögensverwaltung für Deutschland und Österreich. Auch hier fungiert Wanders als Geschäftsführer. Die DFP bietet Haftungs-



JHAUSE



Martin Wanders und seine Familie leben in der Schweiz, wo sie die Staatsbürgerschaft beantragt haben.

dach-Dienstleistungen, Fondsmanagement für Labelfonds, Strategiedepots und individuelle Vermögensverwaltung für Endkunden an. Das verwaltete Vermögen beziffert Wanders auf rund 840 Millionen Euro. Die eine Hälfte steckt in Fondsmandaten, die andere in der individuellen Vermögensverwaltung und den rund 80 Strategie-Portfolios, die etwa 50 Partner mit rund 5000 Wertpapierdepots nutzen.

handelte sich um ehemalige Berater des Maklerpools Dr. Jung & Partner aus Grünwald bei München. „Dr. Jung & Partner waren Pioniere der Anlageberatung mit Investmentfonds in Deutschland“, sagt Wanders. Als die Mehrheit an der Firma 1997 an die Zürich-Versicherung verkauft wurde, beschlossen Wanders' zukünftige Mitstreiter, in Nürnberg ihren eigenen Maklerpool zu gründen. Bei einer Anlegermes-

Deutschen Bank war damals alles streng hierarchisch. Da gab es keine Firmenwagen nach Bedarf, sondern nur nach Titel. Deshalb mussten im Vertrieb Mietwagen genutzt werden und zum Büro bin ich mit einem Fiat 500 gefahren.“ Seine Mitgesellschafter überließen dagegen ihm die Entscheidung, welchen Wagen er sich als Geschäftsführer der Top Ten kaufte. Hauptsache, das Preis-Leistungsverhältnis war in Ordnung. „Dieses unternehmerische Denken hat mir gefallen“, sagt er.

„Im Jahr komme ich auf 60.000 Kilometer, da brauche ich einen guten Wagen.“

ANGEBOT NACH BAUKASTENPRINZIP

Heute verwaltet die Top-Ten-Gruppe rund 2,5 Milliarden Euro an Kundengeldern. Einige seiner Mitgesellschafter sind mittlerweile über 70 Jahre alt, einer über 80. Über die Jahre ist die Gruppe gewachsen und hat ihr Angebot erweitert. Wer sich zum ersten Mal mit dem Firmengeflecht beschäftigt, ist schnell verwirrt. Über vier Länder verteilen sich die Tochtergesellschaften und Beteiligungen: Deutschland, Österreich, Luxemburg und die Schweiz. Zwar ist die Top Ten vor allem aufs B2B-Geschäft ausgerichtet, betreut aber in Österreich auch Privatkunden. Viele Dienstleistungen richten sich an Berater und Vermittler nach Paragraph 34f der Gewerbeordnung. Aber auch Fondsinitaloren und Vermögensverwalter mit 32er-Lizenz nutzen das Angebot der Top Ten, das von der Finanzportfolioverwaltung und Finanzpartnerschaften über Beratungs- und Abwicklungstechnologie bis zur Produktentwicklung und -umsetzung reicht.

Vor allem die standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung in Gestalt der Strategiedepots sieht Wanders als Wachstumsmarkt. Nicht nur Berater und Finanzvermittler können sie nutzen, auch für Vermögensverwalter sind sie interessant, weil sie damit auch Kunden mit kleineren Vermögen ein adäquates Angebot machen können. Die Partner



Zum Skifahren kam Wanders erst mit 18 Jahren. Heute wohnt er eine halbe Stunde weit weg von einer Piste und nutzt sie, so oft er kann.

Zum Top-Ten-Netzwerk stieß Wanders Ende der 1990er Jahre. Damals arbeitete er im Fondsvertrieb der DWS. Das Verkaufen hatte er bereits als junger Mann gelernt. Schon während seiner Zeit bei der Bundeswehr hatte er einem seiner Onkel geholfen, Verträge von der Bausparkasse Heimbau an den Mann und an die Frau zu bringen. Nach dem Studium an der Fachhochschule Münster heuerte er 1988 bei der Deutschen Bank an, arbeitete lange im Bauspar-Bereich im Marketing und im Vertrieb und wechselte 1997 in den Fondsvertrieb der DWS.

AUDI A8 ALS DIENSTWAGEN

Durch diese Tätigkeit lernte er auch seine späteren Mitgesellschafter kennen. Es

se sprachen sie Wanders am DWS-Stand an, ob er nicht ihr Mann fürs operative Geschäft sein wolle. 1999 fing Wanders als Geschäftsführer der jungen Firma an.

„Ich war immer stolz, bei der Deutschen Bank zu arbeiten, aber ich hatte auch Lust, etwas Neues auszuprobieren“, sagt Wanders über seine damalige Entscheidung. Das Angebot gefiel ihm auch deshalb, weil es ein Kompromiss war: Einerseits erhielt er als Geschäftsführer ein festes Gehalt, andererseits war er über einen zehnpromzentigen Anteil auch unternehmerisch an der Top Ten beteiligt. Um den Wind, der damals durch die Firma wehte, zu beschreiben, erzählt er, dass er sich als Dienstwagen einen gebrauchten Audi A8 aussuchte. „Bei der

der DFP können die Strategiedepots ihren eigenen Vorstellungen und denen ihrer Kunden anpassen. „Im Prinzip handelt es sich um ein Baukastenprinzip, aus dem man sich auch einzelne Teile herausnehmen kann“, sagt Wanders. Neben der Administration übernimmt die DFP auch Aufgaben im Hintergrund wie das Reporting, das Rebalancing, die Kontrolle der Verlustschwelle oder die Erstellung der monatlichen Factsheets. Für das Advisory der Strategien steht ein selbst entwickeltes Abwicklungstool zur Verfügung, das auch den Zuführern immer volle Transparenz bietet.

ARBEITEN IM „MOBILEN BÜRO“

Eine der größten Einzelstrategien mit über 30 Millionen Euro Assets ist derzeit die DS Chance des Mitgesellschafters Dieter Schumann. Das Strategiedepot investiert vor allem in Aktien-, aber auch in Renten- und Geldmarktfonds. Ende August steckten 13 Prozent des Anlagevermögens im Earth Gold Fund UI und zwölf Prozent im Schroder ISF Japanese Equity EUR Hedged, die beiden größten Einzelpositionen. Vier Strategien mit rund 70 Millionen Euro hat dagegen die Münchner Firma frau & geld, die sich auf Finanzberatung für Frauen spezialisiert hat und eine der größten Partnersellschaften der DFP ist. Mit der Steyler Ethik Bank legte die DFP im vergangenen Jahr mehrere nachhaltige Strategien in Österreich auf.

Daneben organisiert die DFP auch Asset-Management-Konferenzen, bei denen sich die Geschäftspartner über Fonds informieren können. Die IT-Töchter helfen bei der Digitalisierung von Standardaufgaben wie dem Onboarding oder dem Reporting. Auch ein eigenes Customer-Relationship-Management-System bietet die Top Ten ihren Partnern an. Für Fondsinivatoren, die Ucits-Fonds auflegen und vertreiben wollen, ist im Netzwerk wiederum die MK Luxinvest zuständig, an der die Top Ten seit 2009 beteiligt ist.

Im Dienstwagen sitzt Wanders nach wie vor viel, um zwischen der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Deutschland zu pendeln. Wie Ende der 1990er Jahre fährt er einen Audi A8 – zwischendurch gab es aber auch mal BMW und Mercedes. „Im Jahr komme ich auf 60.000 Fahrkilometer, da brauche ich einen guten Wagen“, sagt

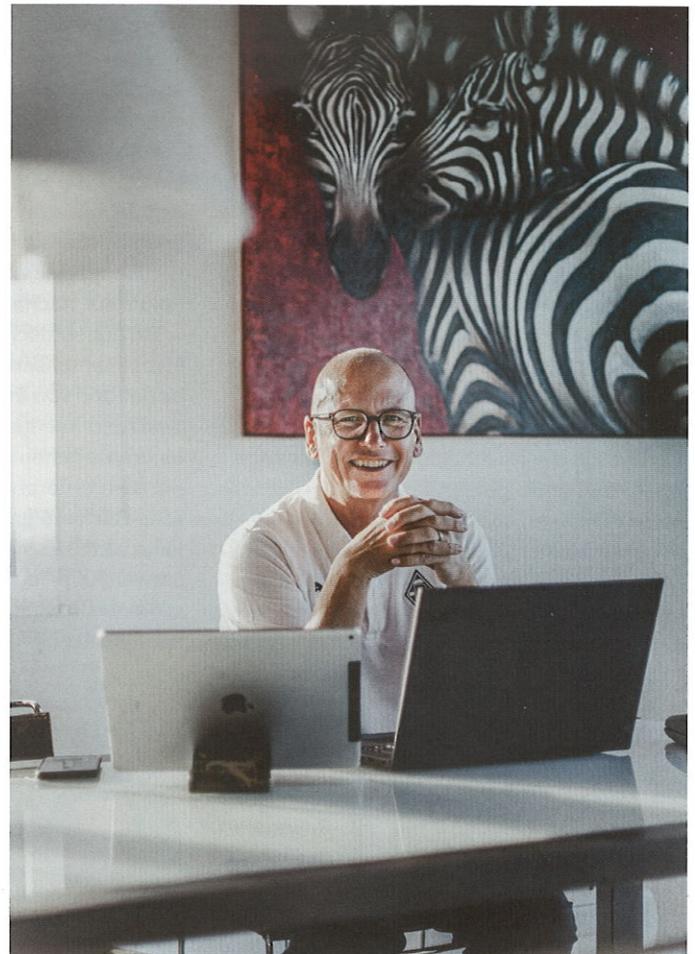
Wanders. Er spricht dabei von seinem „mobilen Büro“. Immer wieder macht er auf der Fahrt Pause, um sich bei virtuellen Besprechungen einzuloggen oder E-Mails zu beantworten.

FUSSBALL-DIPLOMATIE

Dazu kommen die Flüge nach Mallorca, wo er mit seiner Familie ein Ferienhaus besitzt und ein paar Wochen im Jahr verbringt. „Im Sommer ist es fast einfacher, Geschäftspartner auf dem Golfplatz auf Mallorca als in Deutschland zu treffen – und Direktflüge in viele deutsche Städte habe ich bei Bedarf von Mallorca auch.“ Wenn er sich an den Computer setzen muss, hat er in seinem Ferienhaus ein Büro, in das er sich zurückziehen kann. „Ich arbeite eigentlich immer, egal, wo ich mich gerade befinde“, sagt er.

Das gilt auch für seinen Lebensmittelpunkt in der Schweiz. Einfach ist es nicht, die Schweizer Staatsbürgerschaft anzunehmen. Einen schriftlichen Wis-

senstest mussten seine Frau, die früher Oyster-Fonds für Syz Asset Management vertrieben hat und heute eine Kreativmanufaktur für Näh- und Kinderwaren im Nachbarort Lachen betreibt, und er absolvieren. Dazu kommen Gespräche mit Vertretern der Gemeinde. „Da muss man zum Beispiel die Bushaltestellen in der Gemeinde aufzählen können oder die Berge, die es im Kanton gibt.“ Als gerade ein Fußball-Länderspiel zwischen Deutschland und der Schweiz anstand, fragte man ihn während eines dieser Gespräche auch, wem er vor dem Fernseher die Daumen drückt. „Da muss man dann diplomatisch antworten“, sagt Wanders. In der Bundesliga schlägt sein Herz dagegen seit seiner Jugend für die Borussia aus Mönchengladbach. „Ich bin in den 70er Jahren groß geworden, da gab es nur die Bayern oder Gladbach.“ Und anders als beim Skifahren kann man sich als Fußballfan seiner Leidenschaft praktisch von überall auf der Welt hingeben. ●



Martin Wanders im Büro in der Schweiz: Wenn er unterwegs ist, arbeitet er auch schon mal im Auto.