

Immobilien- Dämmerung

Die Preise fallen weiter. Doch in der neuen Immobilienwelt gibt es auch spannende Chancen » 28

44 | **Banken sind Top-Pick**
Warum die DWS-Fonds jetzt auf Corporate Bonds setzen

46 | **Das neue China**
Indiens Wirtschaftsmotor läuft auf vollen Touren

56 | **Sicherer Gewinn**
Merger Arbitrage profitiert von starken Preisineffizienzen



EXPERTEN IN DIESER AUSGABE



Ch. Bußmann
Marcard,
Stein & Co



O. Eichmann
DWS



C. Finlayson
Aegon AM



P. Hayes
PGIM Real
Estate



M. Lennon
M & G
Investments



L. Leutenegger
BlueOrchard
Finance



B. Olsen
Bellevue AM



C. Waigel
Waigel RA



G. v. Wallwitz
Eyb &
Wallwitz

Vermögensverwaltung mit klarem Kundenfokus

Die Stühmeyer VermögensManufaktur ist der Überzeugung, dass sich ein junges Unternehmen mit seinen Leistungen vom Markt abgrenzen muss, um eine Daseinsberechtigung zu haben. Die Macher haben sich entsprechend für eine „kompromisslose Kundenorientierung“ entschieden



Christian Schalk

Stühmeyer VermögensManufaktur

Christian Schalk ist bei der Stühmeyer VermögensManufaktur zusammen mit Heiko Stühmeyer geschäftsführender Gesellschafter und verantwortlich für die individuelle vermögensverwaltende Strategie und als Fund Advisor für das Management des Fonds SVM Strategie Nr. 1. Seine wichtigsten beruflichen Stationen waren Dresdner Bank, UBS und LGT.

Individuelle Vermögensverwaltung und strategische Finanzplanung sind die Kernleistungen der SVM. Um effektive Erfolge zu realisieren, wird mit bewährten Partnern kooperiert – mit ausschließlich einem Ziel: Das Kundenvermögen nachhaltig zu mehren.

SVM Stühmeyer Vermögens-Manufaktur GmbH

Meyerfeld 15

33824 Werther

Telefon +49-5203-916 59 25

E-Mail kontakt@stuehmeyer-vm.de

Web www.stuehmeyer-vm.de

Die Stühmeyer VermögensManufaktur GmbH wurde im April 2018 von Heiko Stühmeyer gegründet, der zuvor viele Jahre Leiter Private Banking bei einer Sparkasse war und unter anderem das Depot-A geführt hat. Kurze Zeit später kam Christian Schalk als zweiter geschäftsführender Gesellschafter an Bord, um seine Stärken und Kenntnisse im Bereich der Kapitalmärkte und des Portfoliomanagements, die er insbesondere in gemeinsamen Zeiten bei der Dresdner Bank erworben hatte, einzubringen.

Stühmeyer und Schalk kennen und vertrauen sich bereits seit 25 Jahren und bringen mehrere Jahrzehnte Erfahrung im Umgang mit vermögenden Kunden und Kapitalmärkten mit, sind zertifizierte Finanzplaner, ergänzen sich sehr gut in ihren Stärken und Erfahrungen und verfügen über ein großes Netzwerk in der Finanzbranche. Dies stellen sie konsequent im Sinne der Kundenzufriedenheit in den Fokus aller Aktivitäten, sowohl in der persönlichen Kundenbetreuung als auch in der Verwaltung der Vermögen, wo sehr viele Erkenntnisse aus der Behavioural-Finance-Forschung stringent umgesetzt werden.

Unternehmensphilosophie

„Wir sind der Meinung, dass sich ein junges Unternehmen am Markt in den Leistungen vom bisherigen Angebot abgrenzen muss, um überhaupt eine Daseinsberechtigung zu haben“, betont Schalk. „Bei uns sind das zum einen die kompromisslose Kundenorientierung und zum anderen die Art und Weise, wie wir mit Kundengeldern umgehen.“ Diese Haltung spiegelt sich auch darin wider, dass nicht nur Kundengelder in den hauseigenen Fonds inves-

tiert sind, sondern auch privates Geld der Geschäftsführer sowie Firmenvermögen.

Bisherige Kundenreaktionen zeigen, dass die Philosophie, die sich von denen vieler Mitbewerber unterscheidet, ausgesprochen gut angenommen wird, was sich sowohl in zunehmenden „Shares of Wallet“ als auch in vielen Weiterempfehlungen ausdrückt.

Mehrwert des Fondskonzepts

Der Fonds „SVM Strategie Nr. 1“ ist ein idealer Baustein für Kunden, die mit kurzfristigen moderaten Schwankungen ihres Vermögens leben können, mittel- bis langfristig aber die Substanz nach Kosten und Steuern erhalten wollen und darüber hinaus einen ansprechenden Wertzuwachs erzielen möchten.

Es handelt sich um einen vermögensverwaltenden Mischfonds mit einer Aktienquote von mindestens 50 Prozent, in dem auch Anleihen, Rohstoffe und Liquidität berücksichtigt werden. Insbesondere setzt der Fonds derivative Instrumente ein, die einerseits zwar die Gewinnmöglichkeiten nach oben etwas begrenzen, andererseits aber dafür sorgen, dass erstens ein Sicherheitspuffer gegen Kursverluste vorhanden ist und zweitens auch in Seitwärtsphasen der Kapitalmärkte eine attraktive Rendite erzielt wird.

Einsatz von Behavioural Finance

In der Anlagestrategie wird die Prospect Theory von Kahneman und Tversky, nach der die meisten Anleger Verluste emotional stärker wahrnehmen als Gewinne in gleicher prozentualer Höhe, konsequent umgesetzt. Folglich orientiert sich der Fonds auch an keiner Benchmark, sondern verfolgt einen Bottom-up-Ansatz, bei dem sowohl jedes einzelne Instrument

”

Wir verfolgen eine kompromisslose Kundenorientierung, was sich auch im Umgang mit den Kundengeldern zeigt.“


Christian Schalk

als auch das Zusammenspiel der einzelnen Positionen einen positiven Beitrag zum erklärten Anlageziel leisten muss.

Durch den Einsatz von Derivaten, insbesondere Optionen, liegt die wirtschaftliche oder Netto-Aktienquote meistens deutlich unter der Brutto-Aktienquote, wodurch Kursverluste an den Aktienmärkten in der Regel zu wesentlich kleineren Rückgängen beim Fonds führen. Diverse Einnahmequellen – neben Zinsen und Dividenden erzielt der Fonds laufende Prämieinnahmen aus verkauften Optionen – sorgen dafür, dass häufig auch in Phasen, in denen die Kapitalmärkte seitwärts tendieren oder leicht fallen, positive Renditen erzielt werden.

Außerdem sorgen die eingesetzten Instrumente, überwiegend „Covered Calls“, dafür, dass automatisch antizyklisch agiert wird, da sich in steigenden Märkten das Delta des Fonds reduziert, während es sich in fallenden Märkten erhöht.

Schwankungsarm und renditestark

Die Summe dieser Eigenschaften ergibt eine relativ schwankungsarme Anlage, die weitgehend krisenresistent und dazu in der Lage ist, in allen denkbaren Börsensituationen und Konjunkturszenarien attraktive Wertentwicklungen zu erzielen. Da dies genau die Ziele der großen Mehrheit der Stühmeyer-Kunden sind, hat der im Februar 2021 aufgelegte Fonds nach etwa zweieinhalb Jahren ein Fondsvolumen erreicht, das ihn auch für externe Investoren interessant macht. 

10 FRAGEN AN ... CHRISTIAN SCHALK

Welche Philosophie verfolgt die Stühmeyer VermögensManufaktur?

Wir möchten unseren Kunden das Gefühl geben, dass wir ihr Vermögen und andere finanzielle Themen so behandeln, als wäre es unser eigenes Geld. Die Basis ist gegenseitiges Vertrauen und Zuhören, zu dem auch unser Preismodell beiträgt, das Interessenkonflikte von vornherein ausschließt. So geben wir unseren Kunden immer die Sicherheit, ausschließlich ihre Bedürfnisse zu vertreten.

Was ist die Spezialität Ihres Hauses?

Die Kernkompetenz spiegelt sich in unserem Fonds „SVM Strategie Nr. 1“ wider: Anspruchsvolle Auswahlkriterien und ein ausgereiftes Optionsmodell ergeben eine relativ schwankungsarme Anlage. Der Fonds ist weitgehend krisenresistent und dazu in der Lage, in allen möglichen Börsensituationen und Konjunkturzyklen gut abzuschneiden und attraktive Renditen zu erzielen.

Welche Kundengruppen betreuen Sie bevorzugt?

Der Fokus liegt auf vermögenden Privatkunden und Stiftungen, die an einem langfristigen realen Wertzuwachs interessiert sind und größere Schwankungen ihres Vermögens vermeiden möchten.

Wie viele Kunden betreuen Sie?

Als Manufaktur möchten wir Kunden besonders hochwertige und individuelle Dienstleistungen bieten. Dementsprechend bewegt sich unsere Kundenzahl im unteren dreistelligen Bereich.

Haben Sie ein Vorbild in Sachen Geldanlagen?

Es gibt eine Reihe von erfolgreichen Investoren, von denen wir viel lernen können, um unseren eigenen Stil und unsere Philosophie weiter zu optimieren, aber wir kopieren niemanden.

Wie lautet Ihr Leitspruch in Sachen Geldanlage?

Wir möchten in jeder Situation mit den anvertrauten Vermögenswerten so agieren, als wären wir in der Kundenposition. Diese Haltung zieht sich wie ein roter Faden durch alle unsere Handlungen.

Was war Ihr erstes Investment?

Eine Goldminenaktie, über die ich als Azubi in einem Börsenbrief gelesen hatte. Die Rendite war miserabel, dennoch war das Investment gut, weil ich den Fehler, blind einer Empfehlung zu folgen, ohne eigenes Research zu betreiben, danach nicht noch einmal begangen habe.

Und was war Ihr bislang bestes Investment?

Ein Nahrungsmittelkonzern, an dem ich seit 30 Jahren beteiligt bin. Das Unternehmen wird so geführt, dass ich mich mit dem Investment immer wohlfühlt habe. Der Kurs (ohne Ausschüttungen) liegt inzwischen etwa 20-mal so hoch wie die Anschaffungskosten.

Was war Ihr schlechtestes Investment?

Siehe Erstinvestment

Wovon raten Sie grundsätzlich ab?

Um es mit Charlie Munger zu sagen: „Die erste Regel des exponentiellen Wachstums lautet, es niemals zu unterbrechen.“