

Be Your Own Financial Advisor

Mit Know-how eine selbstbestimmte, finanzielle Zukunft gestalten



OWNLY

1. Auflage
erschienen im Februar 2024

Impressum

Herausgeber:
Dr. Nicholas Ziegert
OWNLY FinTech GmbH
Gertrudenstraße 9
20095 Hamburg
Telefon: +49 40 209 324 170
www.OWNLY.de

Redaktion und Design: Jasmine Barendt

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

OWNLY

Be Your Own Financial Advisor

Mit Know-how eine selbstbestimmte,
finanzielle Zukunft gestalten

OWNLY FinTech GmbH

© 2024

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	11
---------	----

Anlagestrategien und Portfoliomanagement

Warum ein Finanzprodukt gut ist – oder auch nicht	12
Über die Mathematik des Reichtums – oder, warum große Vermögen schneller wachsen als kleine	17
Erst eine ganzheitliche Vermögensübersicht ermöglicht eine gute Vermögensallokation	21
Finanzielle Weitsicht: Sinnvolle Strategien für nachhaltige Finanzplanung	24

Wealth Management

Schachmatt – über die Unbegreiflichkeit von Exponentialfunktionen und wie unsere Anlageentscheidungen darunter leiden	28
Traue keinen Silicon Valley-Weisheiten – morgen ist das Gegenteil wahr!	30
Wenn Erben Kunst liquidieren	34
Was auch Millionäre nicht wissen – die Top 5 der Investmentfehler	38
Sind Self-Made Millionäre psychische Superhelden?	41

Die Zukunft des Private Bankings und Wealth Managements: KI gestützte Text- und Berichterstellung	43
--	----

Digitalisierung und Technologie

Welche Antworten von Vermögensberatern ChatGPT schon heute ersetzen kann und welche nicht. Ein Selbstversuch.	40
Tokenisierung und die Welt der Eigentumsrechte	54
Warum die Tokenisierung von PE- und VC-Anteilen noch auf den Durchbruch wartet	57

Nachhaltiges Investieren

Gegen den Strom: Sind Investitionen in ESG-schwache Unternehmen mutig oder gerade smart?	62
Gute Rendite zu gutem Gewissen? -wie sich Nachhaltigkeit auf den Kursenfolg auswirkt	67
Elektrifizierte Oldtimer als Investment: Eine zukunftssträchtige Wertanlage?	69

Inhaltsverzeichnis

Alternative Anlageklassen

Mit tokenisierten Assets in exklusive Vermögenswerte investieren 72

Trend oder Hype? NFT meets Kunst. 75

Female Finance

Eine Welt von Männern für Männer? – Warum unsere datengetriebene Zukunft uns Frauen vergessen könnte 81

Frauen wollen keine Millionäre mehr – und was das für die Vermögensverwaltung bedeutet 84

Über die Autoren 89

Über OWNLY FinTech GmbH und die Plattform OWNLY Family 95

Vorwort

Vielleicht muss man tatsächlich nicht immer sein eigener finanzieller Berater sein, wie es unser Titel suggeriert. Mit diesem Bändchen, das verschiedene Artikel zu Finanzthemen enthält, verfolgen wir jedoch zwei Ziele: Erstens möchten wir ein Verständnis für die Zusammenhänge bei der Vermögensanlage schaffen. Vieles ist nicht so kompliziert, sondern nur in Fachsprache dargestellt. Wenn jemand einfache Zusammenhänge mit zu vielen Fremdwörtern darstellt, lassen Sie sich diese Begriffe einfach auf Deutsch erklären: „Momentum Strategie“, „Unique Story“, „artificial intelligence leaders“ oder „alpha investing“. Meist stecken dann doch nur ganz simple Zusammenhänge dahinter.

Zweitens hoffen wir, dass Sie, liebe Leserinnen und Leser, auch ein wenig Gefallen an der Beschäftigung mit Ihrem Vermögen – oder zukünftigen Vermögen finden. Ein bisschen Entertainment darf nicht fehlen. Nicht nur Vermögensgegenstände, wie Kunst, Oldtimer und Yachten machen Spaß. Wer Anteile an Unternehmen (Aktien, Private Equity, Venture Capital) hat, kann sich mit spannenden Themen, wie Volkswirtschaft, Politik, Psychologie, innovativen Techniken usw. beschäftigen. Und wenn Einsicht und Vergnügen Hand in Hand gehen, wirkt sich das auch positiv auf Ihr Vermögen aus.

Die Texte, die zum Teil in unserem OWNLY-Blog erschienen sind, sind danach durchgesehen, ob sich materielle Änderungen oder neue Erkenntnisse ergeben haben. In diesen Fällen haben wir sie aktualisiert. Ein großer Dank gilt den engagierten Autorinnen und Autoren sowie der Redakteurin dieses Bandes.

Lassen Sie sich also auf eine kleine Tour durch die aktuelle Welt der Vermögensanlage ein. Vielleicht bemerken Sie das eine oder andere Augenzwinkern.

Ihr
Nicholas Ziegert

Warum ein Finanzprodukt gut ist – oder auch nicht

Dr. Nicholas Ziegert

Wie kann man sich vor schlechten Anlageentscheidungen und insbesondere vor dem Erwerb ungeeigneter Finanzprodukte schützen? Die gute Nachricht: das kann jeder, der die 5 folgenden Checkpunkte berücksichtigt.

Fast jeder kennt die werblichen Angebote von Finanzanlagen, die oft verkürzt allgemeine Trendthemen als Kaufkriterium hervorheben. In den 2000ern wurden Schiffsfonds mit dem scheinbar unendlich ansteigenden Welthandel und den Vorteilen der Tonnagesteuer angepriesen. Eine kurze Blüte erlebten sog. Film- und Medienfonds, die versprachen, dass man am Erfolg von Hollywood-Blockbustern ähnlich der großen Filmstudios teilhaben könnte. Die Lehman-Anleihen waren quasi mündelsichere Anlagen, wegen der durch Ratingagenturen als gut bescheinigten Bonität der Lehman-Bank. Was aus diesen Anlagen wurde, ist bereits Geschichte.

Bevor man eine Überweisung für ein Finanzprodukt tätigt, ist es ratsam, sich folgende Fragen zu stellen und diese positiv zu beantworten:

1. Passt das Finanzprodukt zu meinen Zielen?

Egal, ob einem Aktienfonds, die Trends folgen, festverzinsliche Anleihen, oder spezielle Anlagen wie Venture Capital oder Immobilienfonds angeboten werden. Man sollte für sich immer überprüfen, ob die Laufzeit, und das Risiko-Chancen-Profil zu den eigenen Zielen passen. Wer für die notwendige Grundsicherung im Alter vorsorgen möchte, hat andere Anforderungen als die Person, die im eigenen Haus sitzt, bereits eine sichere Rente hat und in die eigene Ferienimmobilie reisen kann. Insofern ist klar, dass man zunächst prüft, ob der Zins- und Tilgungsdienst – auch bei ungewöhnlichen Ereignissen organisiert, für die wichtigen Sonderausgaben und

Risiken ein Liquiditätspuffer vorhanden und die notwendigen Absicherungen und die Altersvorsorge abgeschlossen sind. Erst dann kann zum Vermögensaufbau geschritten werden. Es gilt der meist zutreffende Zusammenhang, dass je höher die Rendite, desto höher das Risiko ist. Gegenteilige Behauptungen stellen sich oft als Betrug oder schlichte Dummheit heraus. Dies heißt nicht, dass man nicht hohe Risiken eingehen darf, um hohe Renditechancen zu haben. Man muss dies aber bewusst tun.

2. Auf wen vertraue ich bzw. kann ich dem Initiator trauen?

Finanzanlagen kommen überwiegend über einen organisierten Vertrieb an das anlaufesuchende Publikum. Den Verkäufern, die im Regelfall unmittelbar oder mittelbar durch Provisionen oder Karrierevorteile motiviert sind, sollte man mit einer gesunden kritischen Grundhaltung gegenüberstehen, auch, wenn dies anständige Menschen sind. Sie kommen aber nie aus dieser Interessenkollision heraus, die durch ihren potentiellen Verkaufserfolg im Gegensatz zum Ratschlag im besten Interesse des Kunden besteht.

Insofern sollte der einfache Rat befolgt werden, jemanden Sachverständigen zu fragen, der kein eigenes Interesse am jeweiligen Produktverkauf hat. Die Verkäufer der Finanzanlagen, Bankangestellte, Vertrieb von Emissionshäusern, Finanzberater sind aber nicht die Hauptakteure, auf die man vertrauen können muss.

Jede finanzielle Anlage wird von einer Vielzahl von Akteuren beeinflusst. Bei Aktien hängt der Erfolg von den Entscheidungen des Managements oder des Vorstands der Aktiengesellschaft ab. Fonds, sei es geschlossen oder offen, unterliegen der Leitung des Fondsmanagements oder des Emissionshauses. Die Bonität der ausgebenden Bank sowie die Kompetenz der Bankmitarbeiter, die das Produkt strukturieren und verwalten, sind entscheidend für Zertifikate oder Anleihen. Daher vertraut man sein Geld in der Regel nicht einem Vertriebsmitarbeiter an, sondern dem Management, das für den jeweiligen Vermögenswert (Unternehmen, Fonds, Immobilie usw.) zuständig ist.

Deshalb sollte hier mindestens eine kurze Internetrecherche durchgeführt werden, um zu beurteilen, wem man sein Geld anvertraut. In den letzten Wochen vor der Lehman-Pleite gab es bereits Medienberichte mit Hinweisen auf ein verschlechtertes Rating der Bank. Und spätestens wenn die Emittenten große Partys feiern und mit Elefanten und Luxusautos auftreten, sollte man seinem gesunden

Menschenverstand folgen, und von einem Investment absehen – mögen die versprochenen Renditen noch so traumhaft klingen.

3. Wer hat welches Interesse an den Einzelteilen der Wertschöpfungskette (Kosten etc.)?

Um den Lebensweg einer Finanzanlage zu verstehen, sollte man zudem die finanziellen Interessen der Beteiligten an der Wertschöpfung der Finanzanlage kennen. An der Auflage von Fonds sind die Initiatoren, Rechtsanwälte, Steuerberater, Banken, Treuhänder und andere Berater beteiligt. Alle wollen zu Recht bezahlt werden. In Deutschland muss hierüber bei öffentlich angebotenen Anlagen in einem Verkaufsdokument – dem Verkaufsprospekt – detailliert Auskunft gegeben werden. Es ist nichts dagegen einzuwenden, dass Depotbanken eine Gebühr erhalten, oder Initiatoren für die Planung und Strukturierung. In der Vergangenheit haben wir aber viel Fantasie bei der Erfindung von Gebührenstrukturen gefunden, die bei genauerem Hinsehen nicht nachvollziehbar waren. Auch sollten Beteiligte für eine Leistung nicht zweimal vergütet werden.

Nicht unproblematisch sind Fälle, in denen Initiatoren sich für die allgemeine Verwaltung eines Anlagegegenstandes (z. B. eine Immobilie) und zusätzlich für den Verkauf derselben gesondert vergüten lassen. Dies sollte nur bei besonders überdurchschnittlichem Verkaufserfolg geduldet werden. Auch die risikolose Teilnahme am Renditeerfolg sollte man genau analysieren, was z. B. dann der Fall ist, wenn der Emittent sich bei Überschreiten einer sehr geringen Renditeschwelle einen deutlich überproportionalen Anteil am Gewinn sichert. Bei geschlossenen Fonds nennt man diese Schwelle „hurdle rate“. Je niedriger sie ist, desto leichter ist das Geld für den Emittenten verdient; desto höher sie ausfällt, um so mehr muss sich das Management anstrengen, auch für die Anleger gute Renditen zu erzielen. Es ist wichtig, nicht blind auf die Behauptung zu vertrauen, dass diese Gebühren „üblich“ seien. Verlassen Sie sich auf Ihre Intuition, um festzustellen, ob die Vergütung angemessen ist, und seien Sie fair bei der Beurteilung des Aufwands, der für die Erbringung der Dienstleistungen erforderlich ist.

Die Initiatoren müssen bei einem Fonds die jeweiligen Gesamtkosten als Prozentsatz vom angelegten Geld mitteilen. Dies ist eine der wichtigsten Zahlen, nach der man im Prospekt schauen muss. Sind diese Verwaltungskosten deutlich

über ein Prozent pro Jahr, muss dies schon durch Besonderheiten des Produktes – und insbesondere durch bessere Renditeaussichten gut begründet sein. ETFs (an der Börse gehandelte Fonds) sollten eher unter einem Prozent; bei geschlossene Fondsanlagen kann dies auch darüber liegen. Sonst ist am Ende nur eines sicher, und zwar der jährliche Verlust durch die Verwaltungsgebühren.

4. Hängt der Erfolg von durch wenige zu beeinflussenden Einzelbedingungen ab?

Es ist in Ordnung, wenn der Erfolg von Finanzanlagen durch externe Faktoren, wie die Wettbewerbssituation, die Konjunktur, Börsenbewegungen, Devisen- und Rohstoffpreise etc. abhängen. So geht eben Wirtschaft. Vorsichtig sollte man sein, wenn das Renditeversprechen an Bedingungen hängt, die von wenigen Personen oder Personengruppen abhängen, die nicht einer öffentlichen Aufsicht unterliegen. Beispiele können gewisse Steuervorteile sein, die auch kurzfristig abgeschafft werden können.

Private Equity und Venture Capital können erheblich von einzelnen Investitionen abhängen – die Investoren können direkt in das Management der Unternehmen eingreifen, in die sie investieren, um Veränderungen herbeizuführen. Dies macht die Investition oft nicht nur abhängig vom Markt oder dem Erfolg des Unternehmens, sondern auch von den Entscheidungen einer kleinen Gruppe von Personen. Das kann natürlich auch einen sehr positiven Effekt auf die Rendite haben, aber macht diese Art der Investition, die immer nur auf sehr wenigen Faktoren beruhen, sehr riskant. Deshalb ist es so wichtig, bei einer Investition immer darauf zu achten, dass die Kursentwicklung oder die Rendite nicht nur von ein paar wenigen und riskanten Faktoren abhängt.

5. Wie werde ich das Finanzprodukt wieder los?

Am Ende will man die Finanzanlage wieder in Geld eintauschen, sprich verkaufen können. Wenn dies so einfach wie an den Börsen ist, spricht man von einer guten Liquidität der Anlage. Man kann eine Aktie zu fast jeder Zeit über Börsen verkaufen, weil immer ausreichend Käufer zur Verfügung stehen.

Viele Anlageprodukte, wie z. B. Anleihen, Zertifikate oder auch geschlossene Fonds haben jedoch eine feste Laufzeit. Das bedeutet, dass man etwa in einem, oder manchmal auch erst nach 12 bis 15 Jahren, eine Auszahlung erwarten darf. Vorher gibt es keinen organisierten Markt oder eine Börse. Dies ist meist gerechtfertigt: Ein Unternehmen nimmt über eine Anleihe Fremdkapital auf, um damit zu arbeiten oder zu investieren. Ein Private Equity Fonds kauft Unternehmen, entwickelt diese über Jahre weiter und verkauft sie erst im Anschluss. Zwar steht es einem jederzeit frei, auch während der festen Laufzeiten, Käufer zu finden. Aber wen kennt man schon als Privatanleger, der einem Finanzanlagen abkauft, und zu welchem Preis?

In manchen Anlageklassen haben sich für den vorzeitigen Verkauf sog. Zweitmarkt-Plattformen entwickelt. Diese funktionieren ähnlich der Börse, indem sie Angebote zum Verkauf über eine Plattform an potentielle Käufer vermitteln. Jedoch sind auch diese Plattformen meist nicht so groß, dass sie Käufer für jedes Produkt garantieren können. Oft bieten auch die Initiatoren der Finanzanlagen oder Finanzmakler an, sich um einen Verkauf zu kümmern, wenn die der Erwerber möchte. Der Nachteil ist aber oft, dass eine nicht unwesentliche Maklergebühr bezahlt werden muss und mangels liquiden Markt auch Preisabschläge in Kauf genommen werden müssen.

Kurz: Ob man tatsächlich und auch in besonderen Lebenslagen eine längere Laufzeit durchhalten kann, sollte man sich ehrlich beantworten.

6. Fazit

Ein bisschen Lektüre und gesunder Menschenverstand sind alles, was es für eine gute Anlageentscheidung bedarf. Das heißt nicht, dass man Verluste immer vermeidet, oder nicht doch einmal Opfer eines Betrugers wird. Aber langfristig wird der Umstand, nicht allein auf Verkäuferaussagen zu vertrauen, sondern seine Checklisten durchzugehen zu insgesamt besseren Anlage Ergebnissen führen.

Über die Mathematik des Reichtums – oder, warum große Vermögen schneller wachsen als kleine

Dr. Nicholas Ziegert

Reichtum ist immer noch ein Mysterium, das die Wissenschaft bisher nur ausschnitthaft betrachten konnte. Die mediale Berichterstattung bezieht sich meist auf eine ideologisch geführte Debatte der negativen Seiten des Reichtums, wie die Berichte von OXFAM oder der Bestseller „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ von Thomas Piketty zeigen.

In diesem Text beschäftigen wir uns nicht mit der ursprünglichen Entstehung von Vermögen, wie etwa durch Unternehmertum, Sparverhalten, Finanzspekulationen, Erbschaft oder Heirat, sondern mit den tendenziell überdurchschnittlichen Entwicklungsmöglichkeiten größerer Vermögen gegenüber den kleineren. Größere Vermögen sind nicht nur quantitativ im Vorteil; sie bergen auch handfeste qualitative Mehrwerte bzw. können einige Strategien leichter umsetzen.

Der Leverageeffekt

Der Leverage-Effekt, also die Hebelwirkung von Krediten auf die Rendite des eingesetzten Kapitals, ist eine der zentralen Wunderwaffen der Vermögensmehrung. Fast jeder Immobilienbesitzer ist Profiteur dieses Effektes. Erzielt eine Immobilie im Wert von 100.000 Euro eine jährliche Rendite von 10%, besitzt der Eigentümer nach einem Jahr 110.000. Kann der Eigentümer das Kapital in Höhe von 100.000 Euro mit einem Kredit über weitere 100.000 „hebeln“, sieht die Rechnung so aus: Die Anlage in Höhe von insgesamt 200.000 Euro (EK und Kredit) erzielt eine Rendite von 20.000 Euro. Hiervon werden Kreditzinsen i.H.v., sagen wir mal 6 %, abgezogen, ergibt die Rendite immer noch einen Ertrag von 14.000 Euro, oder 14 % statt 10 % auf das eingesetzte Eigenkapital. Diese Mechanik, die umso beeindruckender wird, je mehr Geld eingesetzt wird, ist in den letzten Jahrzehnten insbesondere im Immobilienmarkt

und bei Private-Equity-Beteiligungen ein wesentlicher Werttreiber größerer Vermögen gewesen. Natürlich kann dies auch das Risiko der Anlage erhöhen, wenn die Kapitalrendite unter den zu zahlenden Zinssatz fällt. Ob man diese Spielart beherrscht, zeigt sich also vor allem dann, wenn Asset-Preise wieder sinken.

Die Liquidität

Kapitallebensversicherungen werden häufig vorzeitig gekündigt, was den Verzicht auf Überschussbeteiligungen und zusätzliche Kosten mit sich bringt. Gründe für erhebliche liquide Mittel sind vielfältig, von Erbschaftssteuern über Scheidungen bis hin zu Gesellschafterstreitigkeiten. Trotz fehlender Rendite bieten liquide Mittel Schutz vor unerwarteten finanziellen Bedürfnissen. Bei größeren Vermögen können kurzfristige Darlehen genutzt werden, um den vorzeitigen Verkauf anderer Vermögenswerte zu vermeiden. Es gibt sogar spezialisierte Anbieter, die kurzfristige Kredite für den Erwerb von Luxusgütern wie Oldtimern anbieten. Das Liquiditätsbedürfnis wird oft unterschätzt, da Finanzanlagenberater häufig zur sofortigen Wiederanlage neigen. Daher ist es ratsam, auf etwas Ertrag zu verzichten und die Sicherheit liquider Mittel zu genießen.

Der Anlagehorizont

Der Aktienmarkt zeigt es uns am deutlichsten: Über Jahrzehnte liefert der DAX eine Wertentwicklung von im Durchschnitt 7 %-8 % ab; kann jedoch in manchen Jahren auch mal bei minus 20% liegen. Diese Volatilität genannte Schwankung der Marktpreise führt dazu, dass die meisten Anleger keine entsprechend gute Rendite in den Aktienmärkten (abgesehen von Gebühren, davon unten mehr) erzielen, weil sie zu früh/ zu spät in- und wieder desinvestieren. Wer ein gutes Gespür für Markt-Timing hat, kann sicher hier und da überdurchschnittliche Renditen erzielen. Für die meisten von uns gilt jedoch: je länger der Anlagehorizont, desto stabiler die Rendite.

Bei anderen Anlageklassen ist es sogar zwingend notwendig, längerfristig investiert zu sein, um überhaupt eine Chance auf Erträge zu haben. Bei Private-Equity-Investments geht es oft darum, dass Unternehmen gekauft werden, die erst saniert oder zumindest effizienter und ertragreicher gemacht werden müssen. Dieser Prozess dauert im Regelfall mehrere Jahre. Auch bei Venture Capital Fonds muss man Geduld mitbringen, will man z. B. von den Börsengängen einiger hot shot Start-ups profitieren.

Die Diversifizierung

„Don't put all your eggs in one basket.“ In der Finanzwissenschaft haben die Arbeiten von Harry Markowitz dieses zentrale Motiv in der sog. Portfoliotheorie verarbeitet. Sie hat das Ziel, eine Zusammenstellung von Investments zu finden, die das Gesamtrisiko aller Anlagen minimiert und dabei die besten Renditen erwirtschaften kann. Je kleiner jedoch die Beträge sind, die angelegt werden können, desto höher sind die prozentualen Transaktions- und Verwaltungsgebühren für eine Diversifikation. Im Wertpapierbereich haben sich deshalb Fonds und ETFs als Lösung herausgebildet, die es Anlegern auch mit kleineren Beträgen ermöglichen, an einem möglichst breit gestreuten Anlagespektrum teilzuhaben. Je mehr Geld also angelegt werden kann, desto leichter fällt die Aufteilung.

Der Zinseszinsseffekt

Nach Albert Einstein sei der Zinseszinsseffekt das achte Weltwunder. Dieses zeigt sich jedoch nur denjenigen Anlegern, die langfristig und diszipliniert die Zinsen und Dividenden ihrer Investments wieder reinvestieren. Dieser Effekt macht sich auch bei den Vermögensstatistiken bemerkbar, die eine Akkumulation von Vermögen vor allem bei älteren Semestern dokumentieren, die ihr Sparverhalten über Jahrzehnte trainieren konnten. Bei aktuell niedrigen Zinsen sollte man nicht vergessen, dass diese Systematik auch bei der „Dividendendividende“ aus Aktienvermögen gilt.

Die Verhandlungspositionen bei Gebühren und Provisionen

Gehen wir mal davon aus, dass ein Vermögensverwalter oder Portfoliomanager einen ähnlichen Aufwand hat, ob er nun 100.000 Euro oder 1 Mio. Euro in 20 verschiedenen Aktien anlegt.

Beträgt die jährliche Verwaltungsgebühr hierfür 1%, werden für den ersten Fall EUR 1.000 und für den zweiten Fall 10.000 Euro fällig. Aus sozialen Gerechtigkeitsabwägungen wäre diese sicher zu rechtfertigen. Jedoch führt die Verhandlungsmacht der Inhaber größerer Vermögen, die diese Zusammenhänge kennen, dazu, dass sich die Möglichkeit eröffnet, die Jahresgebühr herunter zu verhandeln. Insofern hat sich etabliert, dass das Verhältnis zwischen Anlagebetrag und Gebühr umso günstiger für den Investor ist, je größer die anzulegenden Beträge sind. Institutionelle Investoren, Family Offices und andere Finanzinstitute zahlen für das Asset Management aufgrund

der hohen Beträge in der Regel nur einen kleinen Teil der Gebühren, der Privatanlegern in Rechnung gestellt wird.

Der exklusive Zugang zu Anlagemöglichkeiten

Soweit man ein exklusives Investment vorgestellt bekommt, das nur kurze Zeit zugänglich ist und natürlich nur einem ganz erlauchten Kreis angeboten wird, sollte man eigentlich schnellstmöglich die Flucht ergreifen.

In den meisten Fällen verbergen sich hinter solchen Worten Bauernfänger oder zumindest etwas überambitionierte Verkäufertypen. Aber es gibt sie tatsächlich, die Investitionsmöglichkeiten, die nicht jedem offenstehen. Meist sind es spezielle Gründe, dass Anlagegüter, seien es spezielle Immobilien, Kunst oder Zugang zu Unternehmensanteilen, nicht öffentlich, d.h. für jedermann, angeboten werden. Teilweise sprechen gesetzliche Gründe dagegen, wenn z. B. Unternehmensanteile angeboten werden, da dies einen größeren regulatorischen Aufwand nach sich ziehen würde, teilweise aber auch, weil die Inhaber der Assets nicht wollen, dass ihr Verkaufswunsch öffentlich wird. In solchen Fällen ist es von Vorteil zu den Kreisen zu gehören, die angesprochen werden. Denn auch für den Verkäufer ist es von Vorteil, wenn eine Transaktion schnell und geräuschlos erfolgen kann. Deshalb ist der Verkäufer in dieser Situation auch oft zu Preiszugeständnissen bereit.

Das Risikomanagement

Und schließlich ist ein professionelles Risikomanagement eher für größere Vermögen möglich, die die Kosten hierfür rechtfertigen. Man muss nämlich nicht nur Strukturen zur Überwachung/Monitoring der Assets und der definierten Kennzahlen (z. B., dass der Maximalverlust nicht minus 20% übersteigen darf) aufsetzen, sondern es muss auch mit Transaktionen wie dem Verkauf von Aktien o.ä. reagiert werden können.

Die genannten Zusammenhänge gelten natürlich auch für kleinere Vermögen; sie lassen sich jedoch umso besser nutzen, je mehr Kapital besteht. Vielleicht kann die Ausbildung rund um diese Aspekte mehr für den allgemeinen Wohlstandszuwachs tun als das Beklagen einer Gerechtigkeitslücke.

Erst eine ganzheitliche Vermögensübersicht ermöglicht eine gute Vermögensallokation

Dr. Nicholas Ziegert

Tauchen wir ein in die Welt der strategischen Weitsicht und entdecken, warum die Wahl der richtigen Strategie die Königin des Anlageerfolgs ist.

Über die Bedeutung der Anlagestrategie auf den Anlageerfolg ist schon viel geschrieben worden. Einigkeit besteht darin, dass die Anlagestrategie inklusive der taktischen Allokation für das langfristige Rendite/Risiko-Verhältnis eine herausragende Bedeutung hat. Dagegen ist die Auswahl von Einzeltiteln für die Höhe der Gesamtrendite weniger ausschlaggebend.

Während sich Profis des Asset Managements ausführlich mit diesem Thema auseinandersetzen, kennen viele Privatanleger ihre Vermögensaufteilung nicht bzw. nicht genau. Dies hat viele Gründe: Während Kontostände und der Bestand der Wertpapierdepots online eingesehen werden können, ist die Zusammenstellung, etwa von Unternehmensbeteiligungen, Immobilien, Rückkaufswerten von Versicherungen, Gold, Oldtimern etc., mühevoller Handarbeit.

Wie wichtig der Blick über den Tellerrand der Bankdaten ist, zeigt ein Blick in die Statistik (Quelle: Bundesbank). Hiernach ist das Vermögen der oberen 10 % der deutschen Haushalte zu 58,5 % in Immobilien, zu 25,5 % in Betriebs- und sonstigem Sachvermögen (Unternehmen, Oldtimer, Sammlungen etc.) und nur zu 16 % in Finanzvermögen (Kontobestände, Aktien, Rentenversicherungen etc.) angelegt. Soweit Vermögende 60 % ihres Vermögens bereits in Immobilien angelegt haben, ist es aus Sicht einer Allokationsstrategie meist nicht mehr sinnvoll, weitere Immobilieninvestments einzugehen. Stattdessen werden andere Assetklassen weitaus mehr zu einem guten Rendite/Risiko-Verhältnis beitragen. Dies können z. B. Rohstoffe oder

Unternehmensbeteiligungen sein. In der Praxis sieht man, dass der relative Anteil an Unternehmensbeteiligungen bzw. Private Equity umso höher ist, je vermögender der Haushalt ist.

Die Vermögensbedürfnispyramide: Warum die Anlagestrategien wohlhabender Haushalte anders sind

Der Grund dafür ist die „Vermögensbedürfnispyramide“ – frei nach Maslow. Die ärmeren Haushalte legen überwiegend in schnell verfügbaren Spareinlagen an. Dies entspricht dem Bedürfnis nach Liquidität. Wer diesen Punkt abgedeckt hat, strebt den Eigenheimerwerb an (siehe Blogbeitrag „Eigenheimsucher ist nicht gleich Immobilieninvestor“). Erst, wenn die Haushalte ihre jederzeitige Liquidität sichergestellt haben und das Wohnbedürfnis befriedigt ist, wird in Anlagen für die weitere Vermögensbildung investiert. Dementsprechend verwundert es nicht, dass sehr vermögende Personen ihr Geld in Anlagen investieren können, die längerfristig angelegt sind, nicht ortsgebunden sind und damit oft eine höhere Rendite versprechen. Und so handeln viele Family Offices dann auch im Sinne ihrer Mandanten und investieren stärker in Private Equity-Beteiligungen mit internationaler Ausrichtung. Wenn man die Zahlen zur Entwicklung der Vermögen der oberen Vermögensgruppen betrachtet, zeigt sich auch ein entsprechend überdurchschnittlicher Vermögenszuwachs.

Meist unterschätzen wir unsere tatsächliche Übersicht über das eigene Vermögen.

Nehmen wir als Beispiel einen Bankmanager aus Frankfurt. Er besitzt ein schönes Haus im Umland der Mainmetropole (Asset: Immobilie), hat ein stattliches Aktienportfolio (Asset: liquide Wertpapiere), allerdings überwiegend aus Aktien seines Arbeitgebers bestehend, eine Altersvorsorge über seinen Arbeitgeber (Asset: Pensionsversicherung), einen Oldtimer und ausreichend liquide Mittel. Am Stammtisch wird dieser Bankmanager sicher sagen, dass er keine Sorgen hat, weil er gut diversifiziert ist und sich bisher fast alle seine Anlageklassen gut entwickelt haben. Der Leser ahnt nun worauf ich hinaus will: Sein Arbeitsplatz, der Cash-Flow, Aktienvermögen und die zukünftige Rente sind allesamt unmittelbar an das Wohlergehen seiner Bank-Branche gebunden. Doch nicht nur das – selbst seine Immobilie und vermutlich auch der geliebte Oldtimer hängen wesentlich von der Kaufkraft der anderen Bankmanager in der Region ab.

Würde dieser Bankmanager mit seinen Kunden sprechen, würde er zweifellos dazu raten, sich aus dem Branchen- und Regionalrisiko herauszudiversifizieren. Hierzu wären am

besten Anlagen in anderen Branchen in anderen Währungsräumen geeignet, die möglichst wenig mit der Bankbranche korreliert sind.

Vorsprung durch Analyse: Was Family Offices anders machen

Hier haben uns Family Offices einiges voraus. Sie analysieren diese Zusammenhänge in der Vermögensallokation professionell und kommen dann z. B. zum Schluss, erhebliche Teile der Neuanlagen im außereuropäischen Ausland zu investieren.

Was uns Privatpersonen vom Kreis der Mandanten eines Family Offices unterscheidet, ist die Möglichkeit, die Erkenntnisse der Finanztheorie in der Praxis anzuwenden. Um gute Entscheidungen zu treffen, muss man erstmal genau wissen, wie das ganze Vermögen tatsächlich aufgestellt ist. Heute können sie dies auch ohne Family Office oder mühevoll erstellte Excel-Listen.

Mit OWNLY versuchen wir, den Vermögensüberblick einfach und übersichtlich zu gestalten. Dazu werden wir zukünftig weitere Analysemöglichkeiten für das Gesamtvermögen integrieren. Sie werden sehen, wie positiv sich die neue Klarheit auswirkt.

Finanzielle Weitsicht: Sinnvolle Strategien für nachhaltige Finanzplanung

René Harders

In geselligen Runden hört man oft von beeindruckenden Renditen und spektakulären Investmentgeschichten. Doch hinter den verlockenden Zahlen verbirgt sich oft ein Mangel an klaren Lebenszielen und einer strukturierten Finanzplanung. In diesem Beitrag beleuchten wir, warum es mehr braucht als bloße Spekulation, und wie die Lebensplanung die Grundlage für einen erfolgreichen Finanzplan bildet.

Vermutlich kennen Sie diese Art von Situation. Sie kommen mit Freunden zu einem gemütlichen Treffen zusammen und einer aus dem Freundeskreis erzählt voller Stolz, er habe mit einem Investment in einen Penny-Stock (ursprünglich die Bezeichnung für eine Aktie mit einem Wert von weniger als einem Dollar pro Aktie) innerhalb von sechs Monaten 50 % Wertzuwachs erreicht. Derartige Geschichten hört man aller Orts und immer wieder. Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, aber ich werde bei so einer Geschichte aufmerksam. Ich spüre, wie Begehrlichkeiten in mir entstehen. Denn tief in mir steckt die starke Sehnsucht nach finanzieller Unabhängigkeit und Sicherheit, sowie nach Anerkennung und ich denke, das ist bei den meisten Menschen so.

Diese Bedürfnisse können durch Erfolg und Reichtum getilgt werden. Symbole dafür sind z. B. (schnelle) Erfolge an der Börse oder Statussymbole wie z. B. teure Autos, welche finanzielle Unabhängigkeit ausdrücken. So eine Geschichte löst Emotionen aus und sie können sich nicht dagegen wehren. Es können Freude und Anerkennung sein, aber auch Neid, Missgunst oder Gier. Frei nach dem Motto „das will ich auch“! Aber Achtung, diese Gedanken sind trügerisch und führen in die Irre, weil sie emotional geleitet sind. Sie sprechen kompetitive und lustorientierte Werte an, wie Spaß und Spiel oder auch negative Werte wie Neid und Missgunst und sind wenig von analytischen Denk- und Handlungsweisen geprägt. Es passiert schnell, dass man dabei seine eigentlichen Ziele aus den Augen verliert.

Von höchster Bedeutung für die Finanzplanung ist die Beantwortung der Frage, warum ich Vermögen aufbauen möchte. Erst an zweiter Stelle geht es um die Frage, wie ich investiere; also wie ich Vermögen aufbaue. Der Titel dieses Buches verspricht, dass Sie Ihr eigener Finanzplaner sein können. Und ich versichere Ihnen, dass Sie das können. Denn die wichtigsten Fähigkeiten dafür sind bereits in Ihnen vorhanden. Diese Zeilen möchten Ihnen eine Mindset basierte Kurzanleitung zur Erstellung Ihres eigenen Finanzplans vermitteln.

Was genau ist nun Finanzplanung?

Finanzplanung ist Lebensplanung. Die Lebensplanung ist der analytische Prozess, in dem Menschen sich darüber klar werden, was ihnen im Leben wirklich wichtig ist. Auf Basis Ihrer Werte definieren Sie ihre langfristigen Ziele, Träume und Prioritäten und entwickeln Strategien, um diese Ziele zu erreichen. Es handelt sich um einen bewussten und systematischen Ansatz, um das eigene Leben zu gestalten und Entscheidungen zu treffen, die auf die Verwirklichung der persönlichen Ziele ausgerichtet sind.

Lebensplanung beinhaltet oft folgende Schritte:

1. **Zielsetzung:** Identifizieren Sie, was Sie im Leben erreichen möchten, sei es in den Bereichen Karriere, Bildung, Beziehungen, Gesundheit, Finanzen, Freizeit oder persönliche Entwicklung.
2. **Priorisierung:** Ordnen Sie Ihre Ziele nach Wichtigkeit und Dringlichkeit und legen Sie fest, welche kurzfristigen und langfristigen Ziele Sie verfolgen möchten.
3. **Ressourcenanalyse:** Bewerten Sie Ihre aktuellen Ressourcen, wie Zeit, Geld, Fähigkeiten und soziales Netzwerk, um festzustellen, welche Mittel Ihnen zur Verfügung stehen, um Ihre Ziele zu erreichen.
4. **Strategieentwicklung:** Entwickeln Sie konkrete Pläne und Schritte, um Ihre Ziele zu erreichen. Dies kann die Identifizierung von Meilensteinen, das Setzen von Zeitrahmen und die Auswahl geeigneter Mittel und Ressourcen umfassen.
5. **Umsetzung und Anpassung:** Führen Sie Ihre Pläne aus und passen Sie sie bei Bedarf an. Lebensplanung ist ein kontinuierlicher Prozess, der es ermöglicht, auf Veränderungen und neue Chancen zu reagieren.

Die Lebensplanung kann dazu beitragen, ein erfülltes und zielgerichtetes Leben zu führen. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass Pläne nicht in Stein gemeißelt sind, und es ist ratsam, sie an Veränderungen und neue Erkenntnisse anzupassen. Lebensplanung ist auch sehr individuell und hängt von den persönlichen Werten, Überzeugungen und Zielen ab.

Zeitpunkte und Ziele: Die Symbiose von Lebens- und Finanzplanung

Nachdem der Prozess der Lebensplanung erstmals durchlaufen ist, bildet dieser Plan das Fundament für die Finanzplanung. Die Finanzplanung folgt dem persönlichen Lebensplan und schafft die finanziellen Voraussetzungen für die Realisierung des persönlichen Lebensplans. Insbesondere die definierten Zeitpunkte zur Erreichung einzelner Ziele haben maßgeblichen Einfluss auf die Gestaltung der Finanzen und die Ergreifung konkreter Investitionsmaßnahmen.

In eingangs erzählter Geschichte bleibt im Unklaren, warum die Person investiert hat und welchen Betrag sie eingesetzt hat. Damit bleibt für den geeigneten Zuhörer auch im Unklaren, in welchem Verhältnis die Risiken zu den Zielen des Investments standen und wie sinnvoll dieses Investment war. Die Spekulation am Kapitalmarkt auf eine überdurchschnittliche Rendite rechtfertigt beispielsweise nicht das Risiko eines Totalverlustes, wenn dabei signifikante Vermögensanteile auf dem Spiel stehen. Handelt es sich jedoch um einen Kleinbetrag, den man relativ betrachtet als „Spielgeld“ bezeichnen könnte und dessen Verlust keine gravierenden Auswirkungen auf die Vermögenssituation hat, dann ist es vollkommen legitim aus spielerischen Motiven heraus am Kapitalmarkt zu spekulieren. Denn der Erfolg oder Misserfolg, der mit dem Einsatz des Kleinbetrags erzielt wird, ist für die Realisierung der wichtigen Lebensziele eher unbedeutend und der produzierte Renditeerfolg hat mit der persönlichen Finanzplanung nichts zu tun. Mit dieser Erkenntnis kann man sich derartige Geschichten gelassen anhören.

Als professioneller Finanzplaner besteht der erste Schritt für die Erbringung der Finanzplanungsleistung immer darin, den Auftraggeber und den Kreis der engsten Angehörigen – meistens den Lebenspartner – persönlich kennenzulernen. Für den Finanzplaner ist sehr wichtig zu erfahren, was die jeweilige Person antreibt (Motive) und was ihr wichtig ist (Werte). Der Finanzplaner sollte weiterhin den Lebensplan des Auftraggebers kennen und die oben aufgeführten Punkte zur Lebensplanung mit seinem Auftraggeber durchsprechen. An zweiter Stelle erfolgt die detaillierte Aufnahme der Vermögens- und

Finanzsituation. Der Status Quo wird so genau wie möglich erfasst. Dafür sind selbst entwickelte Aufstellungen und Übersichten z. B. unter Einsatz einer geeigneten Software sehr hilfreich. Der nächste wichtige Schritt ist die Projektion in die Zukunft. Basierend auf Annahmen wird die Entwicklung der Finanzströme und Vermögenswerte simuliert. Somit kann geprüft werden, ob die gesteckten finanziellen Ziele erreicht werden können und ob die Finanz- und Vermögensstruktur zum Wertegerüst des Auftraggebers passt. Weiterhin können Alternativszenarien entwickelt werden, die beispielsweise den Wunsch nach klimaschonenden Investitionen berücksichtigen. Die entwickelten Szenarien und der persönliche Lebensplan dienen der Entwicklung von Handlungsempfehlungen, um die Finanzmittel und Vermögenswerte so einzusetzen, dass Sie die gesteckten Ziele möglichst effizient erreichen unter Berücksichtigung persönlicher Wertvorstellungen.

Der Finanzplan gibt Ihnen einen Überblick über Ihre aktuelle Finanz- und Vermögenssituation. Sie wissen genau, wo Sie finanziell stehen und haben Ihre Finanzen unter Kontrolle. Der nächste wichtige Schritt ist die Projektion in die Zukunft. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, die richtigen Investitionsentscheidungen für die Weiterentwicklung Ihres Vermögens zu treffen und erhöht die Wahrscheinlichkeiten, dass Sie Ihre gesteckten Ziele erreichen.

Ein sehr guter Finanzplan basiert neben Ihren Wünschen und Zielen vor allem auf Ihren Werten.

Schachmatt – über die Unbegreiflichkeit von Exponentialfunktionen und wie unsere Anlageentscheidungen darunter leiden

Marla Korth

In der komplexen Welt der Finanzen und Investitionen nimmt die Wahl der richtigen Anlagestrategie eine Schlüsselstellung ein. Eine klug durchdachte Anlagestrategie kann den Unterschied zwischen finanzieller Stabilität und Unsicherheit ausmachen. Welche Bedeutung der Anlagestrategie und ihre Auswirkungen auf den langfristigen Anlageerfolg haben – in diesem Beitrag erfahren Sie es.

Zwischen den Zeilen zu lesen ist ja, der allgemeinen Annahme nach, eine Gabe, mit welcher der weibliche Teil der Bevölkerung weitaus stärker gesegnet ist. Ob es nun an der veränderten geographischen Lage oder dem Zeitalter lag, ist strittig, jedoch war eine der bekanntesten Personen, die Ihren Vorgesetzten zwischen den Zeilen lesen ließ, ein Mann. Der Inder Sissa ibn Dahir gilt als Erfinder des Schachspiels, welches den herrschenden König indirekt auf seine Vergehen hinweisen sollte, ohne dass dafür Dahirs Kopf rollen musste.

Das indische Land befand sich zu diesem Zeitpunkt in einem Krieg, welcher sich als Konsequenz der tyrannischen Herrschaft entfacht hatte. Mit Hilfe des Schachspiels sollte der Herrscher zu der Erkenntnis gelangen, dass er auf seine Untertanen angewiesen war, ähnlich wie die Figur des Königs auf die der Bauern. Das Spielen stimmte den Tyrann tatsächlich milder, er ließ es verbreiten und gewährte seinem Erfinder als Zeichen seiner Dankbarkeit einen freien Wunsch.

Der weise Dahir beschloss, sich der Hungersnot entgegenzustellen, die sich als Folge des Krieges wie ein dunkler Schleier über das Land gelegt hatte, und bat den Herrscher

um Getreide. Das erste Feld seines Schachbretts sollte mit einem Korn, das zweite mit dem Doppelten, also 2, und das dritte wiederum ebenfalls mit dem Doppelten, 4, belegt werden. So sollten sich schließlich alle 64 Felder des Schachbretts mit Weizenkörnern füllen und Dahir als Dankeschön dienen. Als der König von diesem Wunsch hörte, spottete er über die Lächerlichkeit und Bescheidenheit des Weisen, wies seine Bediensteten jedoch an, Dahirs Verlangen nachzukommen.

Nach einigen Tagen fragte der Herrscher interessiert nach, ob die Belohnung bereits entgegengenommen worden sei und war entrüstet zu erfahren, dass die königlichen Rechenmeister die Berechnung der Weizenmenge, die Dahir nunzustand, noch nicht abgeschlossen hatten. Es verstrichen weitere Tage, bis der Vorsteher der Kornkammer mitteilen ließ, dass das verlangte Getreide im ganzen Land nicht aufzubringen sei, schließlich handle es sich um etwa 18,5 Trillionen Körner Weizen. Diese Zahl ergab sich aus der Exponentialgleichung, welche der Berechnung zugrunde lag, und entspricht etwa der 1200-fachen Menge des im Jahre 2004 weltweit geernteten Weizens.

Über den Ausgang der Geschichte existiert eine Vielzahl von Mythen. Einer Erzählung nach empfahl der Rechenmeister des Hofes, Dahir die Körner zählen zu lassen, um die empfangene Menge zu überprüfen. Er würde diese Aufgabe, so nahm der König an, nicht bis zum Ende seiner Tage bewältigen können.

Exponentialfunktionen als schwarzes Schaf der mathematischen Familie

Exponentielles Wachstum oder unbegrenztes Wachstum ist uns allen ein Begriff. Bereits zu Schulzeiten zeichneten wir mehr oder weniger exakte Kurven auf, welche das Wachstumsverhalten aufzeigten, dass durch die Änderung der Bestandsgröße um den immergleichen Faktor charakterisiert ist. Dass dieser Zusammenhang uns zunächst logisch erscheint, für das menschliche Gehirn jedoch nur sehr schwer greifbar ist, zeigt die Geschichte des indischen Weisen.

Addition und Subtraktion erscheinen uns bereits zu Kindertagen leichter als die Multiplikation und Division von Zahlen. Exponentielles Wachstum, mit welchem wir zumeist im Jugendalter das erste Mal Bekanntschaft machen, ist für uns noch schwieriger nachzuvollziehen.

Früh rentiert sich

Somit gilt das menschliche Gehirn auch als wenig empfindlich für den Zinses-Zins-Effekt, also die Verzinsung von Kapital, welche ein erhöhtes Grundkapital nach sich zieht. Dieses dient im Folgejahr wiederum als Grundlage für die Berechnung anfallender Zinsen und führt über einen zumeist längeren Zeitraum zu einer Vermehrung des eingesetzten Betrags.

Auf diesem Wege kommen wir häufig zu Trugschlüssen über die Rentabilität bestimmter Anlagen oder der Vermehrung liquider Mittel auf Basis ausgezahlter Zinsen. Dass dies jedoch auch in Zeiten von Niedrigzinsen von Bedeutung ist, ergibt sich daraus, dass nun die Anlagedauer verstärkt an Bedeutung gewinnt. Weiterhin ist auch die Höhe des eingesetzten Kapitals entscheidend.

Das Unbegreifliche greifbar machen

Als effektives Mittel zur Überwindung der mangelnden Nachvollziehbarkeit exponentieller Entwicklungen gilt die Visualisierung. Nicht umsonst bilden Exponentialfunktionen einen nicht unerheblichen Teil der in der gymnasialen Oberstufe gelehrt Mathematik, schließlich machen wir in unserem Alltag häufiger als vermutet Bekanntschaft mit ihnen.

Führen Sie sich auf diesem Wege die Vermögensentwicklung graphisch vor Augen und begreifen Sie das Unbegreifliche.

Denn manchmal ist es die Bescheidenheit, die uns langfristig zum Erfolg verhilft.

Traue keinen Silicon Valley-Weisheiten – morgen ist das Gegenteil wahr!

Dr. Nicholas Ziegert

In der rasanten Welt des Unternehmertums scheinen Erfolgsgeschichten oft von bahnbrechenden Ideen, genialen Talenten und blitzschnellen Durchbrüchen geprägt zu sein. Doch was passiert hinter den Kulissen?

Junge Menschen wissen genau, wie „es“ geht. Sie lesen jeden Tag die einschlägigen Gründer- und Start-up-Blogs, die nur um sich werfen mit „den 10 besten Strategien fürs Online-Marketing“, den „5 Tipps der Produktentwicklung“, oder den „3 Wegen, ein Unicorn zu bauen“. Diese Artikel strotzen nur so vor Weisheiten und suggerieren, dass man sie für den großen Erfolg einfach nur befolgen muss.

Zugegeben, auch ich finde diese Artikel unterhaltsam und muss manchmal schmunzeln. Aber die Inhalte zu ernst zu nehmen, das geht dann doch zu weit. Trotzdem finden sich immer wieder viele junge Leute und sogar auch Unternehmensberater, die allen Ernstes aus diesen unterhaltsamen Verkürzungen eine echte Weisheit oder Handlungsanweisung machen wollen.

Einer meiner Lieblingsempfehlungen ist diese: Rekrutiere für dein Start-up immer nur die Besten!....

Würde ein Unternehmen dies nur ansatzweise berücksichtigen können, gäbe es fast kein Mitarbeiterwachstum bzw. Unternehmenswachstum mehr. Zwar schaffen es immer wieder Unternehmen, eine überdurchschnittliche Qualität von Fachkräften anzuheuern. Einem Start-up, welches froh sein muss, dass überhaupt die vielen Aufgaben erledigt werden, kann sich diesen Luxus kaum leisten.

Was uns zur nächsten Lehre führt: „done is better than perfect“.

Deren Idee besteht darin, dass es am Anfang eines Start-ups erfolgswesentlicher ist, voranzukommen, als die perfekte Lösung zu präsentieren. Ergo müssen „die Besten“ nicht das Beste liefern, sondern vor allem zügig. Dazu müssen sich die Mitglieder dieser Elite an das „fail fast, fail early“-Dogma halten, welches vor allem bei digitalen Projekten hochgehalten wird. Daran, schnell etwas auszuprobieren und – ähnlich der wissenschaftlichen Methoden – zu falsifizieren und so den Erkenntnisgewinn zu verbessern, ist nichts falsch.

Übersehen wird dabei aber eine der wichtigsten Tugenden von Unternehmern, nämlich das Durchhalten. Die Geschichte des Unternehmertums ist voll von Entwicklern und Erfindern, bei denen nur der lange Atem zum Erfolg führte. Friedrich Krupp, der Urvater des Kruppstahl-Konzerns (später ThyssenKrupp) hatte am Anfang des 19. Jahrhunderts rechte Mühe, nutzbaren Stahl überhaupt herzustellen. Dass daraus eines der mächtigsten Unternehmen des 19. und 20. Jahrhunderts werden sollte, beruht sicher zu großen Teilen auf seiner Beharrlichkeit.

Manchmal bedurfte es zudem komplementärer Anwendungen, neue Gesetze, oder schlicht Zufälle, um einen anfänglichen Fehlschlag zum Erfolg werden zu lassen. Nicht nur Coca Cola ging aus einem mäßig erfolgreichen Apotheker-Gebräu hervor und Twitter beruhte auf Statusmeldungen zu einem ganz anderen Projekt, in dem sich die Projektmitglieder gegenseitig über ihre Tätigkeiten informierten. Die Ölindustrie wurde erst dann zur Bonanza, als die Verbrennungsmotoren die Welt eroberten. Der reine Ersatz von Ölen aus Walfett für kleine Lampen war hierzu keine ausreichende Basis.

Eine zu frühe Aufgabe der Entwicklungen hätte all diese Erfolge nicht ermöglicht. Vielleicht ist die tatsächliche Weisheit doch besser so beschrieben: „halte durch, aber sei dabei flexibel ...“.

Timing ist ebenfalls eine Herausforderung.

Hält man sich an: „Wenn du denkst, es sei zu früh, sich mit etwas zu befassen, dann ist es wahrscheinlich schon zu spät“, dann gibt das einen Hinweis darauf, dass Entwicklungszyklen immer länger sind als geplant und, dass eine Idee meist durch mehrere Personen oder Firmen parallel entwickelt werden, die miteinander im Wettbewerb

stehen. Ich kann gar nicht mehr zählen, wie viele Entwickler eigentlich auch Facebook als Idee in der Schublade hatten.

Der Investor und Gründer Bill Gross hat in einem viel beachteten Ted Talk gezeigt, dass aus den Kriterien „Team“, „Idee“, „Finanzierung“, „Geschäftsmodell“ und „Timing“, letzteres mit Abstand die größte Auswirkung auf den Erfolg eines jungen Unternehmens hat. Warum ist dies so? Timing ist nur ein anderes Wort dafür, dass sich vieles günstig zusammenfügen muss, um ein Erfolg zu werden. Insbesondere müssen die Kunden bereit und in der Lage sein, ein Produkt oder einen Service zu kaufen.

Schließlich höre ich von Außenstehenden oft „think big“, was als Ermutigung für ambitioniertes Wachstum zu verstehen ist. Wer jedoch – wie die meisten – mit Ressourcen haushalten muss, der erinnert sich vielleicht an die Biologie, in der das (zu) schnelle Wachstum zur Instabilität des Organismus führt.

Daumenregeln und Unternehmensweisheiten bleiben wichtig, weil sie zur Reflektion des eigenen Handelns einladen. Ausrichten sollte man die Führung eines Unternehmens oder die Gründung eines Start-ups an ihnen aber natürlich nicht.

Wenn Erben Kunst liquidieren

Dr. Franziska Ida Neumann

Als im Dezember 2022 das Bild „Selbstbildnis rosa-gelb“ von Max Beckmann bei einer Auktion in Berlin für 23,1 Millionen Euro den Besitzer wechselte, wurde nicht nur ein Rekordpreis für den deutschen Markt verzeichnet, sondern auch die Aufmerksamkeit auf die Faszination und Komplexität von Kunstauktionen gelenkt. Dieser Beitrag beleuchtet den Weg eines Kunstwerks aus dem Erbe, von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Verkauf auf dem Auktionsmarkt.

Die großformatige Leinwand des Malers Max Beckmann von 1934 wechselte an jenem Abend für 23,1 Millionen Euro den Besitzer und ist seitdem Bestandteil der umfangreichen Kunstsammlung des Unternehmers Reinhold Würth. Die Auktion „Ausgewählte Werke“ des Auktionshauses Grisebach beinhaltete neben diesem Spitzenlos weitere Arbeiten, die von der medialen Sogwirkung profitierten. Kann es gelingen, eigene Kunstwerke in einer solchen Prestigeauktion zu platzieren, um die maximale Aufmerksamkeit auch auf ‚meine‘ Werke zu richten?

Der Beginn des Erbprozesses: Kunstwerke als Familienvermächtnis

Der Ausgangspunkt für die Einlieferung von Kunst in eine Auktion ist denkbar real: Nicht selten sehen sich Erben einem Konvolut an Kunstwerken gegenüber, das vorangegangene Generationen mit Leidenschaft zusammengetragen haben. Leinwände und Zeichnungen sind den neuen Eigentümern aus der Familienhistorie bekannt, weil sie das Haus der Eltern oder Großeltern zierten, doch die Auseinandersetzung mit diesen Objekten erfolgt erst im Erbfall. Erben zudem noch mehrere Teilnehmer dasselbe Objekt in Gemeinschaft, so kann die gerechte Verteilung nicht selten zur Streitfrage werden. Die Veräußerung des Kunstwerks und die Aufteilung des Erlöses ist dann ein oft gewählter Weg, um alle Parteien zufrieden zu stellen. Transparenz im Verkaufsprozess und bei der Wertermittlung müssen an dieser Stelle oberste Priorität genießen.

Ende des Jahres 2020 trat eine Erbengemeinschaft, welche in Besitz eines Gemäldes von Victor Servranckx aus dem Jahr 1924 war, mit der Bitte an einen freiberuflichen Art Consultant heran, das Kunstwerk preislich einzuordnen und Vorschläge für eine Veräußerung zu unterbreiten. Als erste Informationsgrundlage dienten Fotos des Kunstwerks aus dem privaten Umfeld der Familie, welche per E-Mail und in diesem Zuge vertraulich ausgetauscht wurden. Der Art Consultant kontaktierte mit Genehmigung der Eigentümer das Auktionshaus Grisebach in Berlin, das sowohl über einen solventen und internationalen Käuferstamm sowie über ein tadelloses Renommee verfügt. Nicht weniger wichtig war der Umstand, dass das Haus seit langer Zeit einen kunsthistorischen Schwerpunkt im Bereich Moderner Kunst bedient.

Herausforderungen der Erbengemeinschaft: Von Erinnerungen zu Verkaufsentscheidungen

Das Auktionshaus war an einer Versteigerung interessiert und gab zur Freude der Verkäufer die erste, unverbindliche Schätzung der Leinwand mit 100.000 bis 150.000 Euro an. Bis zur finalen Einlieferungszusage der Eigentümer an Grisebach dauerte es zwei Jahre ab dem ersten Kontakt, sowie knapp ein weiteres halbes Jahr bis zum Tag der Auktion. Ein solch langer Zeitraum kann verschiedene Gründe haben.

Zum einen muss das Einverständnis aller am Erbe Beteiligten eingeholt werden. Nicht selten fühlen sich Familienmitglieder übervorteilt, wenn sie die Verkaufsverhandlungen nicht selbst führen. Uneinigkeiten müssen im Vorfeld, und nicht selten anwaltlich, gelöst werden. Sofern sich die fragliche Arbeit nicht in Deutschland befindet, muss diese für eine Präsenzversteigerung in die Bundesrepublik verbracht werden, zollrechtliche Fragen können aufkommen. Weitere unabhängige Wertgutachten könnten in diesem Zeitraum eingeholt werden, um eine Vergleichsgrundlage zu generieren. Eine Veräußerung von Kunst in gemeinschaftlichem Eigentum über ein Auktionshaus ist kein Kurzstreckensprint. Sie gleicht eher einem Halbmarathon, bei dem alle gleichzeitig ins Ziel kommen möchten.

Nach der Zusage durch die Einlieferer im Jahr 2022 wurde die Leinwand, die sich in einem guten Zustand befand und geometrische Formen aus dem belgischen Surrealismus zeigte, in die Fasanenstraße nach Berlin verbracht, wo die Kunstexperten des Auktionshauses Grisebach die Arbeit wissenschaftlich untersuchten und für den Auktionskatalog mit Hilfe hochwertiger Reproduktionsfotografie ablichteten. Im Haus entschied man, das Gemälde in der kommenden Herbstauktion „Ausgewählte Werke“ zum Aufruf zu bringen.

Im Rahmen der üblichen Vorbesichtigungen konnten interessierte Käufer die Arbeit in den Ausstellungsräumen der Villa in der Fasanenstraße besichtigen. Die Vorbesichtigung sowie die Auktion wurden aufgrund der anstehenden Versteigerung des vorab genannten Portraits von Max Beckmann medial begleitet. Die Sogwirkung auf die Arbeit von Victor Servranckx im selben Raum und in der gleichen Auktion war ein Gewinn für die Einlieferer. Ebenso das von Grisebach angefertigte und veröffentlichte Kurzvideo, dass die Arbeit in einen kunsthistorischen Kontext zu René Magritte und Jozef de Bruycker, einem bekannten belgischen Architekten, setzte, trug dazu bei, dem Bild die nötige Aufmerksamkeit im Vorfeld der Auktion zu verschaffen und potenzielle Bietinteressenten zu aktivieren.

Am Abend der Auktion im Dezember 2022 erreichte das Los mit der Nummer 35, Victor Servranckx, Opus 9, nach einem Bietergefecht den Hammerpreis von 250.000 Euro. Der ‚Hammerpreis‘ bezeichnet im Auktionswesen keinen außergewöhnlichen Auktionsrekord, sondern vielmehr den Preis, der ausgerufen wird, wenn der Hammer des Auktionators oder der Auktionatorin fällt und somit der rechtsgültige Zuschlag erteilt wurde. Das Ergebnis war ein Erfolg für die Einlieferer, die zum Zeitpunkt der ersten Kontaktaufnahme mit dem Art Consultant keine Vorstellungen bezüglich des Marktpreises oder des Verkaufsprozederes hatten.

Obacht: Die erreichten 250.000 Euro stellten keineswegs die Summe dar, die die Verkäufergemeinschaft untereinander aufteilen konnte. Abgezogen wurden von diesem Betrag, wie allgemein üblich, noch Gebühren für die Abbildungen im Katalog, das Abgeld (die Verkäufergebühr), eine Pauschale für Versicherung und Transport, womöglich Auslagen für Gutachten oder Restaurierungsmaßnahmen. Insgesamt verblieben zwischen 15 und 25 % des Hammerpreises beim Auktionshaus, dies war vom Einlieferer zu zahlen.

Tip: Einzelne Posten sind im Vorfeld der Auktion je nach Attraktivität des Loses mit dem Versteigerer verhandelbar, so dass Sie als Einlieferer weniger Abgaben haben. Der Art Consultant aus dem Servranckx-Verkauf wurde über eine Provisionsvereinbarung vom Auktionshaus bezahlt. Der Erbgemeinschaft sind aus diesem unabhängigen Erstkontakt keine Kosten entstanden.

In diesem Falle zahlte sich der lange Atem aller Beteiligten aus. Nicht nur, dass ein illiquides Asset in einen gerecht zu verteilenden Geldbetrag verwandelt werden konnte, machte die Versteigerung zu einer Win-Win-Situation. Die Transparenz der

Preiserzielung sowie die Gewissheit, dass ein Stück Familiengeschichte wissenschaftlich präsentiert und nun ein neues Heim gefunden hat, lässt Verkäufer den Abschied oftmals leichter nehmen. Nicht zuletzt birgt die Veräußerung auch die kleine Anekdote, dass die ehemals eigene Servranckx-Leinwand in derselben Auktion versteigert wurde, wie das teuerste jemals auf dem deutschen Markt angebotene Kunstwerk, einer Portraitarbeit von Max Beckmann.

Die Kunst des Verkaufs: Wege zur optimalen Platzierung von Wertgegenständen

Geduld, das richtige Auktionshaus sowie ein kleiner Marketingkick können den optimalen Preis für zu veräußernde Wertgegenstände erzielen. Anders als im Privatverkauf lässt sich das Verkaufsprozedere zum Großteil öffentlich nachvollziehen. Das dient der Transparenz und beugt Streitigkeiten vor. Auch Verkäufer und Verkäuferinnen ohne Erfahrungen auf dem Kunstmarkt können ihre Arbeiten mit Unterstützung von Experten professionell platziert sehen.

Was auch Millionäre nicht wissen - die Top 5 der Investmentfehler

Dr. Nicholas Ziegert

Vermögende Menschen scheinen das Geheimnis des erfolgreichen Investierens zu kennen. Sie haben Kapital, Wissen und Ressourcen – aber auch sie können in die Falle der Investmentfehler tappen. Die Top 5 der Investmentfehler, die selbst Millionäre nicht immer auf dem Schirm haben.

Liest man jüngere Untersuchungen, könnte man glauben, dass viele Millionäre gerade nicht durch kluge Investmententscheidungen zu Reichtum gelangt sind. Jedes Jahr werden Vermögende von der Investmentberatung deVere nach ihren größten Fehlern bei Investitionsentscheidungen gefragt.

Danach ergibt sich für 2017 folgendes Ranking der am häufigsten genannten Fehler:

- Ungenügende Diversifikation des Anlageportfolios (23 %)
- Fehlender Investmentplan (22 %)
- Emotionalität beim Investieren (20 %)
- Keine regelmäßige Überwachung des Portfolios (16 %)
- Zu starker Fokus auf historische Renditen der Anlage anstelle auf zukünftige Aussichten (14 %)

Daneben wurden andere Fehler wie Ungeduld, Investieren auf der Spitze des Marktes, auf Tipps von Bekannten hören und unnötige Steuerzahlung genannt. Dies ist das Ergebnis einer jährlichen Befragung von über 800 Vermögenden mit einem Anlagekapital von mind. einer Mio. US\$. Dieses Ergebnis erstaunt. Hat doch ein Großteil der Vermögenden den wesentlichen Teil selbst erarbeitet oder mit ihren Unternehmen erwirtschaftet. Rationalität und wirtschaftliches Denken sollten also überdurchschnittlich ausgeprägt sein.

Dennoch dürften diese Investmentfehler die gleichen sein, die jedem Anleger widerfahren. Alle 5 der meist genannten Fehler sind mit wenig Aufwand und ohne große Expertenkenntnisse zu verhindern.

„Don't put all your eggs in one basket“

Diversifikation ist eine Binsenweisheit, die jedoch häufig aufgrund von regionalen und Assetklassen-spezifischen Präferenzen über den Haufen geworfen wird. Das Vermögen der Deutschen ist vor allem auf Immobilien, Versicherungsprodukte und festverzinsliche Anlagen konzentriert. Aktien und Unternehmensbeteiligungen finden sich deutlich seltener in den Portfolios (Quelle: Bundesbank).

Das Investieren ohne Plan, ohne regelmäßige Überwachung und mit hoher Emotionalität (Plätze 2 bis 4) sind dadurch verbunden, dass vielen die Informationsgrundlage fehlt, wo sie mit ihrem Anlagemix stehen. Während Family Offices ihren Klienten regelmäßig einen Überblick über die Asset Allokation verschaffen, tun dies Privatpersonen deutlich seltener. Und ohne diese Grundlage bzw. Analyse fällt es natürlich auch schwer, eine Anlagestrategie zu entwerfen, die man regelmäßig überwacht und damit auch emotionale Entscheidungen ausschließt. Heute gibt es jedoch einfache Tools, mit denen man sich einen Überblick über die eigenen Anlagen leicht verschaffen kann (siehe OWNLY App). Hat man erst mal die eigenen Vermögenskonzentrationen festgestellt, ist es viel leichter, eine Strategie zu entwickeln, die Anlagen zu diversifizieren.

Strategisches Investieren: Von Portfolio Insurance bis zur richtigen Balance zwischen historischen Renditen und aktuellen Trends

Aufbauend auf einer Analyse, setzen vor allem institutionelle Investoren auf sog. „Portfolio Insurance“ und legen Regeln fest, z. B. welchen Portfoliowert sie keinesfalls unterschreiten wollen und wie viel Risiko sie bereit sind einzugehen. Derartige Überlegungen können durchaus auch privaten Anlegern helfen, um emotional getriebene Entscheidungen zu minimieren (z. B. durch Stop-Loss Grenzen).

Der Fokus auf historische Renditen (Fehler Nr. 5) mag von einigen als Fehler angesehen werden. Hier kommt es aber auf das Maß an. Zwar sind vergangene Renditen keine Absicherung künftiger Erträge. Jedoch ist es wahrscheinlicher, dass bisher gut

funktionierende Geschäftsmodelle und Fonds auch weiterhin funktionieren. Nicht ohne Grund investieren viele professionelle Investoren anhand aktueller Trends. So ist man mit einer Strategie, wonach nur die größten Unternehmen des Dow Jones gekauft wurden, über die Jahrzehnte gut gefahren. Insofern ist die Beachtung der Vergangenheit nie falsch, soweit sie nicht das ausschließliche Entscheidungskriterium ist.

Strategisches Portfolio-Management in sich wandelnden Zeiten

So können sich die Umstände und Industrien ändern. Beispielsweise haben Technologieunternehmen im Verhältnis zur US Stahlindustrie deutlich an Bedeutung gewonnen. Solche Vorgänge sind aber meist kein plötzlicher Wandel, sondern ein gradueller Prozess, auf den man sich einstellen kann, wenn man Fehler 4 (Überwachung des Portfolios) nicht begeht.

Berücksichtigt man diese einfachen Punkte, kann man sein Vermögen – wenn schon nicht durch Investitionsentscheidungen verdient – dann doch durch kluges Verwalten bewahren. Zukünftig werden Anlageentscheidungen auch auf Basis künstlicher Intelligenz erstellt. Wie die Qualität der Vorschläge ist, kann man nur verstehen, wenn man in diesem Buch genannten Zusammenhänge verinnerlicht hat.

Sind Self-Made Millionäre psychische Superhelden?

Dr. Nicholas Ziegert

Ein Blick hinter die Kulissen der finanziellen Elite offenbart mehr als nur prunkvolle Villen und luxuriöse Lebensstile. Eine faszinierende wissenschaftliche Studie aus dem Jahr 2022, durchgeführt von deutschen Forschern des Sozio-Ökonomischen Panels, wirft Licht auf die verborgenen Persönlichkeitsmerkmale, die Self-Made-Millionäre von der Durchschnittsbevölkerung unterscheiden.

Die Forscher bedienten sich dabei der „Big Five“ Persönlichkeitsstruktur, erweitert um einen sechsten Faktor, um die Unterschiede in den Charaktereigenschaften zu beleuchten. Die Big Five umfassen Offenheit, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit und Neurotizismus, während der sechste Faktor die Risikotoleranz darstellt.

Was zeigt die Studie?

Nun, die Ergebnisse sind so aufschlussreich wie ein Blick in den Tresor eines Self-Made-Millionärs. Diese Persönlichkeitsgiganten zeichnen sich insbesondere durch ihre Risikotoleranz aus. Sie sind bereit, mutige Schritte zu unternehmen und neue Horizonte zu erkunden, während der Durchschnittsbürger vielleicht noch zögert.

Doch das ist noch nicht alles.

Die Self-Made-Millionäre überraschen auch mit ihrer Offenheit für neue Erfahrungen und ihrer überdurchschnittlichen Extraversion. Sie sind keine Mauerblümchen, sondern blühen in den sozialen Sphären auf. Aber Moment mal, heißt das, dass sie bei der Gewissenhaftigkeit nachlassen? Nicht im Geringsten. Hier zeigt sich, dass die erfolgreichen Vermögensschöpfer sogar ein wenig über dem Durchschnitt liegen.

Was ist mit der Verträglichkeit, der Fähigkeit, gut mit anderen auszukommen? Hier bleibt die Waage ausgeglichen, ohne nennenswerte Unterschiede im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung.

Neurotizismus und die Gelassenheit der Self-Made-Millionäre

Ein besonders interessantes Ergebnis der Studie betrifft den Neurotizismus. Self-Made-Millionäre weisen einen deutlich geringeren Grad an Neurotizismus auf. Das bedeutet, dass sie gelassener mit negativen Emotionen umgehen, weniger von Angst, Anspannung und Unsicherheit geplagt werden. Eine gelassene Einstellung, die sich in Ruhe, Stabilität und letztlich in mehr Sicherheit und Zufriedenheit manifestiert.

Die Frage, ob diese Persönlichkeitsmerkmale Ursache oder Wirkung des Reichtums sind, wird von den Forschern ebenfalls beleuchtet. Der Vergleich mit Millionären, die ihren Reichtum geerbt oder geschenkt bekommen haben, zeigt einen gewissen Unterschied zugunsten der emotional widerstandsfähigeren Self-Made-Millionäre.

Interessanterweise scheint es auch einen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit und dem Vermögen der Self-Made-Millionäre zu geben. Je näher sie dem Prototypen der Self-Made-Persönlichkeit kommen, desto größer ist ihr Vermögen.

Doch bevor wir nach dem magischen Rezept zur Formung einer „Self-Made-Millionär“-Persönlichkeit suchen, sollten wir bedenken, dass die genannten Merkmale nicht automatisch zu großem Reichtum führen. Kapital, Bildung, Talente und auch das Quäntchen Glück spielen ebenso eine entscheidende Rolle.

Kein magisches Rezept: Die Realität hinter den Persönlichkeitsmerkmalen

Abschließend sei gesagt, dass eine Gesellschaft, die viele Risikoträger beherbergt, ein größeres Gesamtrisiko birgt. Nicht jeder sollte dem Ruf nach „high risk“ folgen. Es lohnt sich, die Vielfalt der Persönlichkeitsmerkmale zu schätzen und das zu akzeptieren, was nicht veränderbar ist. In einer Welt voller Unterschiede können wir gemeinsam daran arbeiten, das zu verbessern, was tatsächlich in unserer Macht steht.

Die Zukunft des Private Bankings und Wealth Managements: KI gestützte Text- und Berichterstellung

Dr. Nicholas Ziegert, OWNLY FinTech und die KI von conversionmaker.ai

Künstliche Intelligenz (KI) und Automatisierung sind heutzutage in vielen Branchen von entscheidender Bedeutung, einschließlich des Private Banking und Wealth Management. Insbesondere in der Text- und Berichterstellung bieten KI-Systeme vielfältige Möglichkeiten zur Prozessoptimierung und Steigerung der Effizienz.

(Eigene Textteile sind kursiv dargestellt, Thema und Gliederung sind vorgegeben. Der übrige Text stammt aus der KI).

Die Berichterstattung über Finanzthemen schreitet quasi nach KI-Unterstützung. Denn eine KI ist außergewöhnlich gut darin, die hohe Menge an unstrukturierten Daten zu verarbeiten und gleichzeitig für den Kunden auf das Wesentliche zu reduzieren. Im Private Banking und im Wealth Management kommen ganz unterschiedliche Datenquellen zusammen, die – bisher – von versierten Beratern zu einem einheitlichen Bild zusammengefasst werden. Daten aus der individuellen Vermögensverwaltung stellt jede Bank bzw. jeder Vermögensverwalter in einer detaillierten Übersicht über die gehaltenen Wertpapiere, die Performance sowie Kosten und Steuern dar.

Private Equity und Venture Capital Fonds Unternehmen informieren ihre Investoren über – davon getrennte, meist quartalsweise erstellte – Reportings, inkl. sog. Net Asset Values und Cash-Call Daten. Dazu kommen oft direkte Beteiligungen an Unternehmen, Versicherungen, Sammlungen (Kunst, Oldtimer und Antiquitäten) und vor allem unterschiedliche Typen von Immobilien (Eigenheim, Ferienwohnungen, Miethäuser und Gewerbeimmobilien).

Hochvermögende bedienen sich der Unterstützung von Family Offices; weniger Betuchte nutzen Excel, oder Software zur Darstellung von Vermögensaggregation. Ersteres ist sehr teuer; Letzteres ist mit eigenem Pflegeaufwand verbunden.

Das Kundenbedürfnis liegt dazwischen. Der Private Banking oder Wealth Management Kunde möchte wissen, wo er jeweils steht, vergleichbar mit dem kurzen Gespräch mit einem Vermögensverwalter, der alle Informationen kennt, diese jedoch prägnant und bewertet vortragen kann. Nicht dagegen soll der Kunde in einer Flut von Details versinken, die oft viel Zeit kosten und "des Pudels Kern" verdecken.

Auch für Anbieter im Wealth Management ist die qualitativ hochwertige Zusammenstellung von Finanzinformationen immer noch ein personal- und zeitintensiver Dienstleistungsbereich. Daten müssen aus unterschiedlichen Bereichen zusammengetragen, überprüft und vergleichbar gemacht werden.

Doch wie genau funktioniert das und welche Vorteile bringt die Nutzung von KI-basierten Lösungen für die Kunden und die Finanzinstitute?

1. Die Bedeutung von KI in Private Banking und Wealth Management

Die fortschreitende Digitalisierung hat auch im Bereich des Private Banking und Wealth Management -zumindest international – zu einem verstärkten Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) geführt. Dabei geht es darum, durch den Einsatz von Algorithmen und Machine Learning die Beratungsprozesse zu optimieren und den Kunden eine bessere Servicequalität zu bieten.

Ein wichtiger Anwendungsbereich von KI im Private Banking ist die automatisierte Vermögensverwaltung, auch als Robo-Advisory bezeichnet. Hierbei wird ein Portfolio anhand von individuellen Anlagezielen und Risikoprofilen automatisch zusammengestellt und verwaltet. Dies bietet den Vorteil, dass die Anlageentscheidungen auf einer breiten Datenbasis und objektiven Kriterien basieren und somit rational und transparent getroffen werden können.

Darüber hinaus kann KI auch bei der Analyse von Markt- und Unternehmensdaten eingesetzt werden, um eine bessere Risikoeinschätzung zu ermöglichen und Entscheidungen zu treffen. Hierbei können beispielsweise Big Data Analytics und Natural

Language Processing (NLP) genutzt werden, um eine umfassende Analyse von Markttrends und Unternehmensdaten durchzuführen.

Ein weiterer Anwendungsbereich von KI im Private Banking ist die Verbesserung der Kundenkommunikation. Hierbei können Chatbots eingesetzt werden, um eine automatisierte und personalisierte Kommunikation mit Kunden zu ermöglichen. Dadurch können Kundenanfragen schnell und effizient bearbeitet werden, ohne dass ein direkter Kontakt mit einem Berater erforderlich ist.

Insgesamt bietet der Einsatz von KI im Private Banking und Wealth Management eine Vielzahl von Vorteilen, wie beispielsweise eine höhere Effizienz, bessere Risikoeinschätzung und eine verbesserte Kundenkommunikation. Allerdings sollten die Anwendungen von KI stets transparent und nachvollziehbar sein, um Vertrauen und Akzeptanz bei Kunden und Regulatoren zu gewährleisten.

2. Wie KI-basierte Text- und Berichterstellung funktioniert

Künstliche Intelligenz (KI) hat in den letzten Jahren viele Bereiche der Technologie revolutioniert und ist mittlerweile auch in der Text- und Berichterstellung weit verbreitet. Zunächst einmal ist es wichtig zu verstehen, dass KI-basierte Text- und Berichterstellung auf maschinellem Lernen basiert. Das bedeutet, dass die KI-Systeme durch die Analyse großer Datenmengen trainiert werden, um Muster und Zusammenhänge zu erkennen. Auf dieser Basis können sie dann Texte generieren, die menschenähnlich klingen und in vielen Fällen sogar besser sind als von Menschen verfasste Texte.

Ein Beispiel für KI-basierte Text- und Berichterstellung ist die automatische Erstellung von Finanzberichten. Hierbei werden große Datenmengen wie Umsatz, Gewinn und Verlust in das System eingespeist. Das KI-System analysiert dann diese Daten und generiert automatisch einen Bericht, der die wichtigsten Ergebnisse und Trends zusammenfasst. Dies spart Unternehmen viel Zeit und Ressourcen, da die Erstellung von Berichten normalerweise viel manuelle Arbeit erfordert.

Dieser Text wurde zum Beispiel teilweise mit einer Software von conversionmaker.ai erstellt. Man wird durch die Erstellung eines Textes von Schritt zu Schritt geführt – Thema, Überschrift, Gliederung, Einleitung, Absätze und Fazit. Es gibt eine Reihe von Vorschlägen, aus denen man auswählen kann. Je mehr Texte sich auf öffentlich verfügbare Informationen beziehen, desto besser funktioniert die KI. Unsere

Einschätzung ist, dass für Expertenwissen die KI mit zusätzlichen Daten trainiert werden muss.

3. Vorteile von KI-basierten Texten und Berichten im Vergleich zu traditionellen Methoden

Eine der größten Stärken von KI-basierten Texten und Berichten ist ihre Geschwindigkeit. Während traditionelle Methoden wie manuelle Texterstellung oder die Zusammenstellung von Daten durch menschliche Analysten viel Zeit in Anspruch nehmen, können KI-basierte Systeme große Datenmengen in kürzester Zeit verarbeiten. *Dies ermöglicht es Banken und Wealth Managern, sehr schnell u. a. auf ungewöhnliche Bewegungen an den Kapitalmärkten zu reagieren bzw. darüber zu informieren.*

KI-basierte Texte und Berichte bieten auch eine höhere Konsistenz als traditionelle Methoden. Menschliche Schreiber können von Tag zu Tag und von Aufgabe zu Aufgabe variieren, was zu Unterschieden in der Qualität und dem Stil der Texte führen kann. KI-basierte Systeme sind jedoch in der Lage, auf der Grundlage von Algorithmen und Regeln eine konsistente Qualität und einen konsistenten Stil zu gewährleisten. *Sogar Dialekte und Sprachstile können heutzutage verändert werden.*

4. Präzision

Ein weiterer Vorteil von KI-basierten Texten und Berichten ist ihre Präzision. Menschliche Schreiber können Fehler machen, wenn sie Daten manuell sammeln und analysieren. KI-basierte Systeme hingegen können große Datenmengen genau und präzise analysieren und interpretieren, was zu genauen und zuverlässigen Berichten führt. *So entfällt auch die lästige Rechtschreib- und Stilkorrektur.*

5. Best Practices für die Implementierung von KI in Private Banking und Wealth Management

Folgende Best Practices vor sollten helfen, KI erfolgreich in Ihrem Unternehmen zu implementieren:

5.1. Identifizieren Sie Ihre Ziele und Bedürfnisse

Bevor Sie mit der Implementierung von KI beginnen, sollten Sie sich zunächst klar

darüber werden, welche Ziele und Bedürfnisse Sie damit verfolgen möchten. Möchten Sie beispielsweise die Kundenbindung erhöhen oder die Effizienz Ihrer Prozesse verbessern? Wenn Sie Ihre Ziele kennen, können Sie die richtigen Technologien auswählen und die Implementierung entsprechend planen.

So können vor allem aus der Fülle der Informationen aus den Kapitalmärkten Berichte verfasst werden, die in beliebiger Frequenz Kunden per E-Mail oder über Informationsplattformen zur Verfügung gestellt werden können. Für Social-Media Marketer ist dies natürlich willkommen, weil Quantität (bis zu einem gewissen Maße) in diesem Bereich auch eine Qualität ist.

5.2. Stellen Sie sicher, dass Ihre Daten qualitativ hochwertig sind

KI basiert auf Daten. Es ist daher wichtig sicherzustellen, dass Ihre Daten qualitativ hochwertig sind und frei von Fehlern und Ungenauigkeiten. Sie sollten auch sicherstellen, dass Ihre Daten sicher und geschützt sind, um Datenschutzverletzungen zu vermeiden. *In der Anfangszeit wird es jedoch unverzichtbar sein, trotz KI-generierten Texten eine professionelle, menschliche Endredaktion durchzuführen.*

5.3. Testen und optimieren Sie Ihre Systeme regelmäßig

Die Implementierung von KI ist ein kontinuierlicher Prozess. Sie sollten Ihre Systeme regelmäßig testen und optimieren, um sicherzustellen, dass sie effektiv und effizient arbeiten. Sie sollten auch Feedback von Ihren Mitarbeitern und Kunden einholen, um sicherzustellen, dass Ihre Systeme ihre Bedürfnisse erfüllen.

Insgesamt kann die Implementierung von KI im Private Banking und Wealth Management viele Vorteile bieten, darunter eine höhere Effizienz, bessere Entscheidungen und eine verbesserte Kundenbindung. Wenn Sie die oben genannten Best Practices befolgen, können Sie sicherstellen, dass Ihre Implementierung erfolgreich ist und Ihre Ziele erreicht werden.

5.4. Herausforderungen und Risiken bei der Nutzung von KI in der Finanzbranche

Doch mit der Integration von KI in die Finanzindustrie kommen auch Herausforderungen

und Risiken, die eng überwacht werden sollten. *Einer der wichtigsten Hürden ist, dass den meisten Finanzunternehmen niemals alle Informationen zur Verfügung stehen, die für ein umfassendes KI-unterstütztes Reporting notwendig wären. Der Private Equity-Fonds hat keinen Zugang zu den Bankinformationen des Kunden; die Bank weiß nicht, welche Immobilien der Kunde hat, und die Versicherung überprüft nur die versicherten Assets. Kurz: Es existiert für fast keinen Vermögenden eine umfassende Datenlage des Gesamtvermögens, auf dem die KI aufsetzen könnte.*

Zudem werden die einzelnen Finanzdaten zu einem individuellen Zweck erstellt, wie z. B. die Performanceberechnung auf der einen Seite, oder die Besteuerung auf der anderen. Hat man die meisten Daten, müssen diese in Bezug auf den Stichtag (oder die Stichminute), den Bewertungszweck und den Erhebungszyklus zunächst aufwändig vereinheitlicht werden.

Mit der Nutzung von großen Datenmengen kommt auch ein höheres Risiko für Datenschutzverletzungen. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie die Daten ihrer Kunden sicher aufbewahren und verarbeiten. *Aber auch hierfür wird es bald KI-Unterstützung geben, die potentielle Daten- oder Urheberschutzrechtsverletzungen frühzeitig erkennen können.*

KI-Systeme basieren außerdem auf Algorithmen, die aus Daten lernen. Doch wenn diese Daten verzerrt oder unvollständig sind, kann dies zu einem sog. „Bias“ in den Ergebnissen führen. Das bedeutet, dass die KI-Systeme Entscheidungen treffen, die auf Vorurteilen oder unvollständigen Informationen basieren. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre KI-Systeme unvoreingenommen und fair sind.

Die Nutzung von KI in der Finanzbranche wird von Regulierungsbehörden beobachtet. *So äußert sich die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) u. a. zum Thema des Einsatzes von KI bei Kreditentscheidungen kritisch.* Finanzunternehmen müssen deshalb sicherstellen, dass ihre KI-Systeme den Vorschriften entsprechende und transparente Entscheidungen treffen. Wenn Unternehmen die Regulierungen nicht einhalten, können sie mit hohen Strafen und Reputationsschäden konfrontiert werden.

KI-Systeme sind immer noch anfällig für technische Fehler. Wenn ein Fehler in einem KI-System auftritt, kann dies zu schwerwiegenden Konsequenzen führen. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre KI-Systeme robust sind und über Sicherheitsmechanismen verfügen, um Fehler zu erkennen und zu beheben.

KI-Systeme können Aufgaben schneller und effizienter ausführen als Menschen. Das bedeutet, dass die Einführung von KI in der Finanzbranche zu Arbeitsplatzverlusten führen kann. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie ihre Mitarbeiter auf die Integration von KI vorbereiten und sicherstellen, dass die KI-Systeme die menschliche Arbeit ergänzen und nicht ersetzen.

6. Fazit

Wie bei allen neuen Technologien heißt es, Chancen und Risiken gegeneinander abzuwägen. Dieser Text, der innerhalb relativ kurzer Zeit entstand, zeigt jedoch die Effizienzvorteile. Dies ist vergleichbar damit, dass Juniormitarbeiter Texte vorbereiten, die vom "Senior" korrigiert werden – nur eben viel schneller und günstiger.

Zum produktiven Einsatz der KI wird jedoch neues Know-how benötigt, welches viele Banken und Finanzdienstleister erst aufbauen müssen. Sehr kurzfristig wird sich jedoch zeigen, dass diejenigen, die die KI klug einsetzen, massive Wettbewerbsvorteile erzielen werden – sei es bei Kosteneinsparungen oder der Kundengewinnung.

Übrigens: Die Europäische Union und die Mitgliedstaaten arbeiten an einem gesetzlichen Rahmen für den Einsatz von KI. Eine Kennzeichnung wie in diesem Text ist aktuell noch nicht vorgeschrieben, wurde aber vorgeschlagen. Stand heute bleibt der Leser im Unklaren, ob der Text aus der menschlichen oder der Feder der KI stammt.

Welche Antworten von Vermögensberatern ChatGPT schon heute ersetzen kann und welche nicht. Ein Selbstversuch.

Thomas Wittlinger / Nicholas Ziegert

ChatGPT nutzt, unterstützt von Künstlicher Intelligenz, große Datenmengen, um sinnvolle Antworten geben, oder sogar Dialoge führen zu können. Die Macher weisen auch auf Begrenzungen hin, u. a. dass die Informationen auch mal falsch sein können und Daten nach 2021 nicht so umfassend erfasst wurden wie davor. Wir haben einmal typische Fragen im Rahmen von Vermögensverwaltungsdienstleistungen an ChatGPT gestellt und uns gefragt, wie weit wir damit bereits in das Antwortuniversum von Finanzberatern vordringen können. Die Antworten von ChatGPT wurden unverändert so gegeben, wie nachfolgend dargestellt.

(Eigene Textteile sind kursiv dargestellt, Thema und Gliederung sind vorgegeben. Der übrige Text stammt aus der KI).

OWNLY: Kannst Du eine risikoarme Anlagestrategie für private Anleger empfehlen?

ChatGPT: Ja, es gibt mehrere risikoarme Anlagestrategien für private Anleger. Eine beliebte Option ist die Diversifikation der Anlage in ein Portfolio aus verschiedenen Vermögenswerten. Dadurch können Anleger das Risiko reduzieren, da sie nicht ihr gesamtes Kapital in eine einzige Anlage investieren.

Eine weitere Strategie besteht darin, langfristige Anlagen zu tätigen, wie beispielsweise in Indexfonds oder ETFs (Exchange Traded Funds), die breit diversifiziert sind und historisch gesehen stabile Renditen erzielt haben. Diese Anlagen haben in der Regel niedrigere

Kosten und sind weniger anfällig für kurzfristige Marktvolatilität. Ein weiterer Weg, um das Risiko zu minimieren, ist die Aufteilung der Anlage auf verschiedene Anlageklassen, wie zum Beispiel Aktien, Anleihen und Geldmarktprodukte. Dadurch können Anleger ihre Anlagestrategie breiter aufstellen und das Risiko reduzieren.

Es ist auch wichtig zu betonen, dass risikoarme Anlagestrategien zwar das Risiko reduzieren können, aber in der Regel auch eine geringere Rendite erwarten lassen. Es ist also wichtig, die eigenen Anlageziele, Risikotoleranz und Zeitrahmen zu berücksichtigen, um eine geeignete Anlagestrategie zu wählen. Es empfiehlt sich in jedem Fall, eine professionelle Beratung durch einen Finanzberater in Anspruch zu nehmen, um individuelle Bedürfnisse und Ziele zu berücksichtigen.

Wow, diese Aussagen sind allesamt richtig und bieten einen guten Einstieg in die Beratung zu Anlagestrategien. Je nachdem, ob der Berater ein Verkaufsinteresse bestimmter Dienstleistungen hat, und etwa auf eigenen Fonds hinweisen möchte, oder die Vermögensverwaltungsstrategie des Hauses vermarkten möchte, ist die Antwort von ChatGPT wahrscheinlich sogar neutraler und damit objektiver als die vieler Berater. Für diesen Einstieg hat uns ChatGPT also überzeugt.

Testen wir weiter, wenn es mehr ins Detail geht.

OWNLY: Kannst du den Kauf eines bestimmten ETFs empfehlen?

ChatGPT: Als künstliche Intelligenz-Programm, das keine persönlichen Empfehlungen geben kann, empfehle ich keine spezifischen ETFs. Die Wahl eines geeigneten ETFs hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, einschließlich der Anlageziele, der Risikotoleranz, der Zeitrahmen, der aktuellen Marktlage und anderer individueller Faktoren.

Es gibt jedoch eine Vielzahl von ETFs, die je nach Anlageprofil, Anlagestrategie und Anlageklasse geeignet sein können. Es ist wichtig, die verschiedenen Optionen sorgfältig zu prüfen und möglicherweise professionelle Beratung durch einen Finanzberater in Anspruch zu nehmen.

Ein wichtiger Faktor bei der Wahl eines geeigneten ETFs ist die Kostenstruktur, da höhere Kosten die Rendite des Anlegers schmälern können. Es ist auch wichtig, das Portfolio regelmäßig zu überwachen und gegebenenfalls Anpassungen vor-

zunehmen, um sicherzustellen, dass es den individuellen Anlagezielen und -bedürfnissen entspricht.

Insgesamt ist es wichtig, eine fundierte Entscheidung zu treffen und die eigenen Anlageziele, Risikotoleranz und Zeitrahmen zu berücksichtigen, bevor man in einen bestimmten ETF investiert.

Chapeau auch hier: ChatGPT hat die abstrakt richtige Antwort gegeben und die zu bedenkenden Aspekte, wie Anlageziele, Kosten etc. korrekt benannt. Diese Antwort hätte ein Finanzberater sicher einem Freund gegeben, möglicherweise aber nicht einem Kunden. Wir sehen also auch in dieser Stufe hat ChatGPT eine tadellose Auskunft nach aktuell vorherrschendem Stand des Wissens erteilt. Auch ist bemerkenswert, dass ChatGPT teilweise sehr komplexe Themen verständlich formuliert. Gleichwohl wartet der Kunde immer noch auf einen konkreten Vorschlag.

OWNLY: Soll ich in ExxonMobil investieren?

ChatGPT: Als künstliche Intelligenz ist es mir nicht erlaubt, Finanzberatung zu geben oder Investitionsentscheidungen zu treffen. Es ist wichtig, dass Sie Ihre eigenen Recherchen durchführen, um zu entscheiden, ob eine Investition in ein bestimmtes Unternehmen wie ExxonMobil für Sie geeignet ist.

Es gibt jedoch einige Faktoren, die Sie bei Ihrer Entscheidung berücksichtigen sollten. Zum Beispiel können Sie die Finanzleistung von ExxonMobil in den letzten Jahren untersuchen, die wirtschaftlichen Aussichten für die Öl- und Gasindustrie berücksichtigen sowie die allgemeine Marktsituation und politischen Entwicklungen, die sich auf das Unternehmen auswirken könnten.

Es ist auch wichtig, Ihre eigenen Anlageziele, Risikobereitschaft und Diversifikationsstrategie zu berücksichtigen. Investitionen sollten immer langfristig betrachtet werden und sollten nicht auf kurzfristigen Spekulationen basieren.

Es wird empfohlen, dass Sie einen Finanzberater konsultieren, der Ihnen dabei helfen kann, Ihre spezifischen Umstände zu berücksichtigen und eine fundierte Investitionsentscheidung zu treffen.

ChatGPT weist richtigerweise darauf hin, dass es rechtlich keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen geben darf und dass am besten ein Finanzberater konsultiert werden sollte. Uns ist auch noch nicht bekannt, dass in Deutschland die BaFin jemals eine Genehmigung zur Anlageberatung an eine Künstliche Intelligenz erteilt hat. Doch ist es nach diesen Versuchen denkbar, dass die KI aus eigenen Berechnungen und Kennzahlen eine Tendenz ableitet und diese auch formulieren kann. Einige Roboadvisor kommen in der Vermögensverwaltung schon überwiegend ohne humane Einsichten aus. In der direkten Beratung haben wir von einer KI mit BaFin-Zulassung jedoch noch nicht gehört.

Wie jede neue Technologie, wird auch bei ChatGPT und den sicher folgenden ähnlichen KI-basierten Chatbots die Notwendigkeit bestehen, Chancen und Risiken bei jedem Einsatz abzuwägen und als Gesellschaft notwendige Leitplanken durch neue Regeln zu setzen. Erwachsene und Kinder müssen auch die Grenzen der generierten Aussagen verstehen lernen.

Das Grundproblem ist die Datenlage: wichtige Informationen, die zur Entscheidungsfindung beitragen, lassen sich aktuell nicht ohne weiteres einer KI zur Verfügung stellen. Softfacts, wie die Kenntnis von familiären Situationen und Vorlieben der Kunden, merkt sich ein guter Berater – sie stehen nicht in der Kundendatenbank. Er kann auf dieses Wissen jederzeit empathisch zugreifen und in den Beratungsprozess einfließen lassen.

Banken, Vermögensverwalter, Family Offices und freie Finanzberater tun aber sicherlich gut daran, ihre Kommunikation danach zu überprüfen, ob diese nicht zum Teil von einer KI übernommen werden kann.

Die von uns beispielhaft gestellten Fragen hätten nur wenige Menschen so schnell und so präzise beantwortet.

Tokenisierung und die Welt der Eigentumsrechte

Marcel Fleisch

Innerhalb der Europäischen Union unterliegen digitale Vermögensanlagen bisher unterschiedlichen nationalen Regelungen. Mit der EU-Verordnung über Märkte für Kryptowerte (MiCAR) wird das Ziel verfolgt, die Blockchain-basierten Märkte innerhalb der Europäischen Union zu regulieren und so einen einheitlichen Rechtsrahmen zu schaffen. Dabei sollen nicht nur die Anlegerinnen und Anleger geschützt werden, sondern auch Finanzstabilität und Innovationsförderung innerhalb der Union gewährleistet werden. Damit einhergehend wird es voraussichtlich ab 2024 möglich sein, Eigentumsansprüche an physischen Gegenständen rechtssicher auf der Blockchain aufzusetzen und in der gesamten EU anzubieten.

Als weltweit erstes Land hat Liechtenstein vor drei Jahren mit dem Token- und VT-Dienstleister-Gesetz (TVTG) die Einführung eines rechtlichen Rahmens zur Nutzung der Blockchain-Technologie beschlossen. Seither ist es in Liechtenstein durch das TVTG möglich, die Eigentumsverhältnisse von Wertobjekten aller Art auf Tokens zu dokumentieren und daraus einklagbare Vermögensrechte zu generieren. Diese Rechtssicherheit fördert nicht nur Innovation und reduziert Risiken für Unternehmen und Finanzdienstleister, sondern erleichtert auch die Entwicklung und Umsetzung von Produkten und Dienstleistungen, die auf Tokens basieren.

Zentrale Vorteile der Technologie

Physische Vermögenswerte können mithilfe der Blockchain-Technologie rechtssicher und digital abgebildet und mit Daten angereichert werden. Somit fließen sie in die Vermögensverwaltung mit ein. Des Weiteren ist eine Stückelung, sprich die Aufteilung des Eigentums ohne Einsatz von zusätzlichen Finanzinstrumenten, Strukturen etc. kostengünstig und schnell realisierbar. Jeder einzelne Token stellt dabei einen bestimmten Anteil an einem Vermögenswert dar und verkörpert durchsetzbare

Eigentumsansprüche. Durch den Transfer der Tokens können Eigentumsverhältnisse einfach und schnell angepasst werden. Vermögenswerte in Form von Tokens sind nicht dasselbe wie Kryptowährungen (z. B. Bitcoin). Tokenisierte Vermögenswerte basieren auf bereits bestehenden Blockchains. Zudem sind sie an ein Real-World-Asset gebunden. Das heißt, wenn der Wert des realen Vermögensgegenstands steigt, steigt auch der Preis des Tokens – und umgekehrt. Die Blockchain-Technologie bietet zudem ein hohes Mass an Transparenz und Sicherheit. Die Eigentumsverhältnisse eines tokenisierten physischen Vermögenswertes können von seinem Ursprung bis zum heutigen Tag zurückverfolgt werden.

Zahlreiche Anwendungsbereiche

Die Tokenisierung bietet ein breites Spektrum an Anwendungsbereichen. In der Finanzindustrie wird sie eingesetzt, um Wertpapiere, Immobilien und andere Vermögenswerte zu tokenisieren. Durch Tokens kann aber auch der Zugang zu Kunst, Unterhaltung oder anderen Dienstleistungen gewährt werden. Hier drei Anwendungsbereiche zur Veranschaulichung:

Die Nachlassplanung: Herkömmliche Lösungen der Vermögensverteilung im Rahmen der Nachlassplanung sind in der Regel starr, unflexibel und selten über den Zeitverlauf fair geregelt. Durch die Tokenisierung können die physischen Gegenstände zu beliebigen Teilen an die Erben weitergegeben werden. Dabei werden auch jegliche Bedingungen (Vorverkaufsrechte etc.) verknüpft. Zudem kann die Aufteilung jederzeit flexibel an die Anforderungen der Familie angepasst werden. Weitere Vorteile liegen auf der Hand: Es benötigt keine Überbrückungs-Kredite, um Liquiditätsengpässe zu meistern. Kurzfristig erzwungene und vor allem nachteilige Ad-hoc Verkäufe etc. können verhindert werden und bilden somit eine wesentliche Erleichterung in der Vermögensplanung und Abwicklung.

Das Anlageinstrument: Die Tokenisierung ermöglicht auch vielfältige und an die klassische Finanzindustrie angelehnte Strukturierungsmöglichkeiten. Maßgeschneiderte Investitionslösungen mit diversen Ausgestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich Liquidität, Laufzeit und Risiko können individuell kombiniert werden. Klassische Strukturierungskosten für die Aufsetzung und den Erhalt von Finanzvehikel entfallen und das Eigentum direkt an der Sache wird investierbar.

Sponsoring und Philanthropie: Neben der Verwaltung von realen Vermögenswerten wie Uhren, Diamanten und Kunstwerken ist es aber auch möglich, durch die Tokenisierung

Kultur- und Nachwuchsförderung aktiv zu unterstützen. Im Fokus steht dabei nicht immer die Absicht auf Preisentwicklung und Spekulation. Ziel ist es, eine einzigartige und nachhaltige Kombination zwischen Investition und Kultur- und Nachwuchsförderung zu schaffen. Die Investoren als Kapitalgeber erhalten beispielsweise durch den Kauf der Tokens (Teil-)Eigentum an einem hochklassigen Musikinstrument. Die Verwaltung der Instrumente wird durch ein professionelles Netzwerk sichergestellt. Nachwuchstalente und Stars von Musikakademien und Orchestern erhalten so die langfristige Chance, mit diesen hochkarätigen Instrumenten auf den Bühnen dieser Welt zu spielen. Mit dem Eigentumstoken sind eine Reihe von Vorteilen verbunden. Der Käufer kann beispielsweise kostenlosen Eintritt zu klassischen Konzerten erhalten, wo er hautnah die Wirkung seines Beitrags spürt. Diese Art von Kultursponsoring ist nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung zum klassischen Sponsorship zu sehen. Die traditionelle Welt wird auf diese Weise mit neuen, modernen Elementen verbunden.

Bewertung und Dokumentation von Kunstwerken im Rahmen einer Tokenisierung

Vertrauen ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für das nachhaltige Agieren am Finanz- und Kunstmarkt. Unvollständige oder mangelhafte Dokumentation können dieses Vertrauen jedoch beeinträchtigen und die Wertentwicklung von Kunstwerken negativ beeinflussen. Im Vorfeld einer Tokenisierung kann durch die Überprüfung der Dokumente nach branchenüblichen Standards und der Veranlassung zusätzlicher Abklärungen dieses Vertrauen gestärkt werden. Darüber hinaus verschafft eine qualitativ hochwertige Dokumentation auch einen entscheidenden Vorteil bei zukünftigen Transaktionen. Durch die Tokenisierung können die Vorteile der Blockchain-Technologie wie Nachvollziehbarkeit und Transparenz mit den gewohnten Sicherheitsstandards eines regulierten Finanzmarktteilnehmers kombiniert werden.

Warum die Tokenisierung von PE- und VC-Anteilen noch auf den Durchbruch wartet

Philipp Rothe

Neue Wege, neue Chancen: Die Blockchain-Technologie hat nicht nur Kryptowährungen, sondern auch die Tokenisierung von Vermögenswerten ins Rampenlicht gerückt. Dieser Beitrag wirft einen Blick auf die Herausforderungen und Potenziale der Tokenisierung von illiquiden Assets wie Private Equity (PE) und Venture Capital (VC) Anteilen.

Durch das Aufkommen und die Weiterentwicklung der Blockchain Technologie ergeben sich neue Chancen der Digitalisierung. Neben den klassischen Kryptowährungen gerät auch die Tokenisierung – also die Erstellung eines digitalisierten Abbilds eines (Vermögens-)Wertes – anderer Assets in den Vordergrund.

Die Boston Consulting Group schätzt das weltweite Potential der Tokenisierung von illiquiden Assets bis 2030 auf über \$16 Billionen (dt.), wovon \$3,7 Billionen (dt.) auf nicht-gelistetes Eigenkapital und Investmentfonds fallen könnten. Bei der Tokenisierung von Private Equity (PE) oder Venture Capital (VC) Anteilen ergeben sich für verschiedene Parteien neue Chancen. Emittenten könnten die Assetklasse einer deutlich breiten Gruppe an potentiellen Investoren zu geringeren Transaktionskosten zugänglich machen.

Dieser großen Zahl stehen aktuell allerdings überschaubare, reale Umsatzvolumen entgegen. Der folgende Artikel gibt einen Überblick über zu beachtende Themen und beantwortet die Frage, warum trotz technischer Möglichkeiten und den sich ergebenden Chancen ein großer Durchbruch bisher ausblieb.

Technische und rechtliche Gegebenheiten

Bei der Umsetzung der Tokenisierung von PE- und VC-Anteilen gilt es, die technische

Grundlage richtig umzusetzen und gleichzeitig rechtliche Aspekte des Vorhabens zu beachten. Technisch muss die Infrastruktur einer Blockchain geschaffen oder genutzt werden. Dabei kann entweder eine existierende Blockchain (z. B. Ethereum oder Polygon als "Layer-2-Solution" für die Ethereum Blockchain) oder eine eigene private Blockchain genutzt werden. Auf Basis dieser Blockchain werden Token emittiert, welche mittelbar die Wertentwicklung des Fonds abbilden können. Diese Token werden auch als Security Token bezeichnet.

Security Token werden in Deutschland als digitales Wertpapier angesehen und fallen somit unter das elektronische Wertpapiergesetz (eWpG). Grund hierfür sind laut Bafin die Übertragbarkeit, die Handelbarkeit und mit den Token verknüpfte Rechte. Hierzu zählen sogenannte mitgliedschaftliche und/oder vermögensmäßige Rechte. Der Anwendungsbereich des Gesetzes wird in §1 auf Schuldverschreibungen begrenzt. Eine rein digitale Ausgabe von Eigenkapital-Anteilen ist in Deutschland (noch) nicht erlaubt. Dem Erwerber entsprechender Security Token muss daher bewusst sein, dass keine direkten Anteile an einem PE- oder VC-Fonds erworben werden, sondern beispielsweise tokenisierte Schuldverschreibungen einer Firma, welche wiederum in einen entsprechenden Fonds investiert.

Strukturelle Umsetzung der Tokenisierung

Eine mögliche Struktur für den Vertrieb von PE- oder VC-Fondsanteilen an Privatpersonen ist, dass zusätzlich zu anderen Investoren des Fonds, eine weitere Partei als GmbH in Form eines "Special Purpose Vehicles" (SPV) als "Limited Partner" bei dem Fonds investiert. Im selben Zuge emittiert die Gesellschaft Fremdkapital in Form einer Schuldverschreibung, welche wiederum tokenisiert werden kann. Hierdurch entsteht für den Anleger ein Solvenzrisiko des Emittenten der Token. Durch die Nutzung eines SPVs wird dieses Risiko allerdings eingeschränkt, da der einzige Zweck der Gesellschaft das Herausgeben der Token ist. Gleichzeitig entsteht hierdurch eine zusätzliche rechtliche Struktur.

Eignung von PE- und VC-Anteilen als Investment für Kleinanleger

Durch nationale Gesetzgebungen ist der Vertrieb von PE- oder VC-Fonds an Privatpersonen an eine Reihe von Bedingungen geknüpft. In Deutschland ist beispielsweise nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) die Einstufung eines Investors als semiprofessioneller Anleger notwendig. Eine wesentliche Voraussetzung für solch eine

Einstufung ist neben Kenntnissen in der Anlageklasse die Verpflichtung, mindestens 200.000 Euro zu investieren. Diese Regelung soll dem Schutz von privaten Anlegern dienen und dafür sorgen, dass ihr Geld nicht in zu komplexe und riskante Arten der Vermögensverwaltung investiert wird.

Durch die Ausgabe und Tokenisierung von Schuldverschreibungen, anstelle von direkten Beteiligungen an einem alternativen Investmentfonds (AIF), fällt die notwendige Einstufung als semiprofessioneller Investor – und die damit verbundene Mindestinvestitionssumme von 200.000 Euro – weg. Dies liegt daran, dass der Token als digitales Wertpapier nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG), dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und dem elektronischen Wertpapiergesetz (eWpG) angesehen wird und nicht als klassische Vermögensanlage nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) und dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB).

Chancen

Die Tokenisierung von PE-Fonds-Anteilen bietet für verschiedene Teilnehmer neue Möglichkeiten und Chancen. Während Fonds Zugang zu einer breiteren Masse an möglichen Investoren erhalten, bietet sich aus der Sicht von Kleinanlegern die Möglichkeit, das eigene Portfolio weiter zu diversifizieren. Geringere Investitionssummen, mehr potentielle Anleger und die Möglichkeit, Token auf der Blockchain leicht zu übertragen, bieten ebenfalls gute Voraussetzungen für einen liquidierten Sekundärmarkt. Ebenfalls bietet die Blockchain Technologie in einigen Bereichen effiziente Lösungen, was eine übersichtliche Datenspeicherung, automatisierte Prozesse und geringere Kosten mit sich bringen kann. Dies wäre ebenfalls für alle beteiligten Parteien von Vorteil.

Herausforderungen und Lösungsansätze

Verantwortlich für die Lücke zwischen dem Potential der Tokenisierung und der Realität sind verschiedene Herausforderungen, welche aktuell bestehen. Durch die bereits vorhandene Blockchain Technologie und die damit einhergehende Möglichkeit der Tokenisierung betreffen die Herausforderungen vorwiegend die Rahmenbedingungen anstelle technischer Hürden. Diese Rahmenbedingungen werden in den folgenden Absätzen behandelt.

Das Finden der richtigen Zielgruppe

Die Frage nach der Eignung von Kleinanlegern für Private Equity Investments ist komplex. Die Assetklasse ist vielen Investoren nicht vertraut, erfordert daher erheblichen Erklärungs- und Marketingaufwand. Zudem sind die Strukturen komplex und für viele Vermögensanlagenszenarien ungeeignet, vor allem aufgrund der Illiquidität. Um dieser Herausforderung zu begegnen, ist es entscheidend, tokenisierte Fonds gezielt an potenzielle Investoren heranzutragen und umfassend über die Assetklasse aufzuklären. Das Ziel sollte nicht die breite Masse sein, sondern Investoren anzusprechen, die an Vermögensanlagen interessiert sind, aber nicht über ausreichendes Vermögen für alternative Anlagen wie Private Equity oder Venture Capital verfügen. Diese Zielgruppe kann über etablierte Infrastrukturen wie Hausbanken oder Neo-Broker erreicht werden.

Schaffung von Liquidität

Ein Sekundärmarkt für Token könnte Anlegern die Möglichkeit bieten, tokenisierte PE- und VC-Anteile flexibel zu handeln, was die Liquidität in der Assetklasse erhöhen würde. Jedoch stellt sich die Frage, ob dies in der Praxis umsetzbar ist, da niemand seine Anteile unter Wert verkaufen möchte. Die Bestimmung eines fairen Werts gestaltet sich aufgrund begrenzter Informationen zu PE-Investitionen schwierig. Um dieser Herausforderung zu begegnen, müssen Investoren sich der Illiquidität bewusst sein. Je nach Reportingfrequenz könnte ein Sekundärmarkt nur monatlich oder quartalsweise nach einem neuen Fondsbericht „öffnen“. Die Schaffung und der Betrieb einer entsprechenden Marktplatzstruktur sind hierfür notwendig.

Schaffung schlankerere Strukturen

Auch eine versprochene höhere Effizienz und damit einhergehende geringere Kosten für Anleger sind bisher noch nicht in der Praxis angekommen. Dies liegt vor allem an der zusätzlichen rechtlichen Struktur, welche für die Tokenisierung notwendig ist. Außerdem fehlt im Markt noch Wettbewerb, welcher die Kosten für Anleger senken könnte. Ein weiterer Ansatz wäre, dass die „Tokenisierung GmbH“ aus der beschriebenen Struktur nicht durch einen Drittanbieter eingesetzt wird, sondern dass ein Fonds selbst eine Tranche des gesamten Kapitals für Privatanleger tokenisiert.

Unsichere rechtliche Grundlage

Dazu kommt, dass die rechtliche Lage den "Umweg" über Schuldverschreibungen zwar zulässt, ursprünglich für Investments in alternative Investmentfonds aber eine Hürde von einem Mindestinvestment in Höhe von 200.000 Euro vorgesehen war. Die Unsicherheit, dass der Regulator hier mit zunehmender Aktivität ebenfalls aktiver wird, bleibt. Weitere Regulierungen, beispielsweise in Form von Anforderungen an Erlaubnispflichten oder Verkaufsprospekte, sind nicht auszuschließen. Inwiefern dies der Fall sein wird, ist unklar. Klar ist, dass die BaFin sich bereits intensiv mit den Themen rund um Security Token beschäftigt. In einem aktuellen Merkblatt zu dem Thema schreibt die BaFin:

"In Deutschland existiert im Zusammenspiel von europäischen und nationalen Gesetzen ein sicherer und präziser Rahmen für die Bewertung von Krypto-Token. Dieser wird auch bereits erfolgreich genutzt. So konnten seit Januar 2019 erste Token-Wertpapierprospekte gebilligt werden. Ob ein Krypto-Token [...] aufsichtsrechtlich relevant ist, beurteilt die BaFin deshalb technologieneutral anhand der bestehenden Gesetze und anhand des jeweiligen Einzelfalls."

Eine solche Prüfung eines Einzelfalls hat unter anderem dazu geführt, dass die BaFin am 13.12.2022 der Firma Econos Invest GmbH die Vermarktung, den Vertrieb und den Verkauf eines tokenisierten Venture Capital Produktes aufgrund „erheblicher Bedenken für den Anlegerschutz“ untersagt hat.

Ausblick

Die technischen Möglichkeiten zur Tokenisierung von PE-Fonds-Anteilen existieren, und erste Akteure setzen diese in der Praxis um. Bei erfolgreicher Bewältigung von Herausforderungen könnte die Tokenisierung Vorteile für alle Marktteilnehmer bieten. In Deutschland haben die risikoaverse Anlagekultur und der gesetzliche Rahmen bisher einen Durchbruch erschwert. Langfristig gilt es, diese Hindernisse zu überwinden, was potenziell positive Entwicklungen für private Anleger in alternative Anlageklassen bedeuten könnte. Dennoch ist bei Investitionen in aktuelle Märkte Vorsicht geboten, und der Erwerb von PE-Fonds-Anteilen sollte nur nach sorgfältiger Due Diligence in Betracht gezogen werden.

Gegen den Strom: Sind Investitionen in ESG-schwache Unternehmen mutig oder gerade smart?

Dr. Nicholas Ziegert / Jasmine Barendt

In der komplexen Welt des nachhaltigen Investierens stehen Anleger heute vor einer wichtigen Entscheidung: Sollten sie ihr Kapital in Unternehmen mit bereits hohen ESG-Scores investieren oder doch in jene, die niedrige oder sogar negative Scores aufweisen? Diese Entscheidung ist nicht nur eine Frage des finanziellen Gewinns, sondern hat direkten Einfluss auf die Förderung von Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung in der Unternehmenswelt.

Große Unternehmen und Finanzdienstleister sind heute verstärkt in der Pflicht, ihre ESG-Praktiken offenzulegen und Rechenschaft abzulegen. ESG steht hierbei für Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance). Diese Faktoren sind von entscheidender Bedeutung, da sie die langfristige Nachhaltigkeit von Unternehmen beeinflussen und direkte Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft haben. Unternehmen, die ihre ESG-Praktiken vernachlässigen, riskieren nicht nur finanzielle Verluste, sondern gefährden auch ihre Reputation und Glaubwürdigkeit.

Die Bedeutung von ESG für Privatinvestoren

Privatinvestoren, obwohl weniger reguliert als Großunternehmen und Finanzdienstleister, zeigen zunehmend Interesse, mit ihren Investitionen zu einer umweltfreundlichen, sozial verantwortungsvollen und gut geführten Wirtschaft beizutragen. Sie können eine Schlüsselrolle in der Förderung von ESG-Praktiken spielen. Über die Renditesuche hinaus, unterstützen ihre Investitionen eine nachhaltigere, ethisch orientierte Wirtschaft. Durch gezielte Investitionen in Unternehmen, die dringend Verbesserungen benötigen, treiben sie den Wandel voran und fördern positive Entwicklungen.

Investitionen in Unternehmen mit hohen ESG-Scores: Die Stärken und Herausforderungen

Die Entscheidung, in Unternehmen mit bereits hohen ESG-Scores zu investieren, ist zweifellos sinnvoll. Diese Unternehmen haben sich als Vorreiter im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung etabliert und zeigen ein starkes Engagement für langfristige Nachhaltigkeit. Investoren können dazu beitragen, ihre wegweisenden Bemühungen zu würdigen, indem sie ihr Kapital zur Verfügung stellen.

Allerdings sollten sich Anleger bewusst sein, dass Investitionen in diese Unternehmen nicht unbedingt den größten Einfluss auf die ESG-Landschaft haben. Sie haben bereits Maßnahmen ergriffen, um ESG-Standards zu erfüllen und könnten weniger motiviert sein, starke Veränderungen vorzunehmen.

Die Kraft des Wandels: Investitionen in Unternehmen mit niedrigen ESG-Scores

Nun ist aber die Frage, wie der bestmögliche Erfolg erzielt werden kann. Die Antwort auf diese Frage ist möglicherweise nicht so intuitiv, wie es auf den ersten Blick erscheinen mag. Es geht nicht nur darum, Unternehmen zu belohnen, die bereits gute ESG-Scores vorweisen und nur noch inkrementelle Verbesserungen erzielen können. Tatsächlich könnte der Schlüssel zum maximalen Impact darin bestehen, in jene Unternehmen zu investieren, bei denen die ESG-Scores noch sehr gering sind oder sogar ins Negative fallen.

Die traditionelle Zurückhaltung, in „schmutzige“ Aktiengesellschaften zu investieren, sollte einem aktiven Engagement in deren Transformation weichen. Diese Unternehmen, die mit niedrigen oder negativen ESG-Scores kämpfen, sind Herausforderungen und Chancen zugleich. Wenn Investoren in diese Unternehmen investieren, bieten sie einen stärkeren Anreiz für positive Veränderungen. Die Aussicht auf Kapital von Investoren kann dazu beitragen, dass diese Unternehmen ihre ESG-Performance verbessern und sich auf den Weg zu nachhaltigeren, sozial verantwortlicheren und besser geführten Praktiken begeben. Es erfordert Engagement, Geduld und die Bereitschaft, einen unkonventionellen Weg zu gehen, aber die Belohnungen können weitreichend sein, nicht nur für Ihr Portfolio, sondern auch für die Umwelt und die Gesellschaft.

ESG-Scores in der Investmentwelt

In der Investmentwelt spielen ESG-Scores eine entscheidende Rolle, um Unternehmen anhand ihrer Leistung in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung zu bewerten. Investoren können sich an diesen Scores orientieren, indem sie auf öffentlich verfügbare Informationen zurückgreifen und ESG-Berichte von angesehenen Datenanbietern wie Bloomberg, Refinitiv, uprightplatform.com und Scope analysieren. Diese Berichte ermöglichen eine tiefgreifende Einsicht in die ESG-Performance von Unternehmen und erleichtern den Vergleich innerhalb einer Branche. Investoren sind somit in der Lage, Unternehmen gezielt auszuwählen, die ihren individuellen ESG-Kriterien am besten entsprechen.

Die Transparenzoffensive der EU

Darüber hinaus bieten die nachhaltigen Ziele und Strategien der Europäischen Union einen wertvollen Leitfaden für Investoren, um ihre Anlageentscheidungen im Einklang mit den EU-Nachhaltigkeitszielen zu treffen. Die Transparenzoffensive der EU in Bezug auf ESG spielt eine Schlüsselrolle bei der Ausrichtung von Investoren an ESG-Scores. Die EU hat Maßnahmen ergriffen, um die Offenlegung von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführung-Informationen durch Unternehmen zu fördern. Die Einführung von Offenlegungspflichten und einheitlichen ESG-Berichtsstandards ermöglicht es Investoren, zuverlässige ESG-Informationen abzurufen, die entscheidend für ihre Anlageentscheidungen sind. Dies erhöht die Transparenz und Qualität der ESG-Daten und befähigt Investoren, fundierte und verantwortungsbewusste Anlageentscheidungen zu treffen.

„Schmutzige Unternehmen“ und ESG-Herausforderungen

Die ESG-schwachen Unternehmen, darunter Ölkonzerne, Waffenhersteller, die Chemieindustrie und Fast-Fashion-Produzenten, stehen vor erheblichen ESG-Herausforderungen. Ölkonzerne sind mit Umweltauswirkungen und der Notwendigkeit nachhaltigerer Praktiken konfrontiert. Die Waffenindustrie muss sich kritischen Fragen zur Ethik und sozialen Verantwortung stellen. Die Chemieindustrie sieht sich mit Umwelt Risiken konfrontiert, während Fast-Fashion-Hersteller aufgrund von Kinderarbeit und sozialen Anliegen verstärkt in die Kritik geraten.

Die steigenden Transparenzanforderungen, denen sich „schmutzige Unternehmen“ in naher Zukunft zunehmend stellen müssen, schaffen eine vielversprechende

Perspektive für Investoren, die nicht nur finanzielle Renditen suchen, sondern auch einen positiven Einfluss auf die Welt ausüben wollen. Investoren, die frühzeitig in solche Unternehmen investieren, könnten von langfristigen Werthaltigkeiten profitieren. Regulatorische Anforderungen der EU und wachsende Investorenanforderungen erhöhen den Druck auf Unternehmen, ihre Geschäftspraktiken und Berichterstattung zu verbessern und ESG-Informationen transparent zu machen. Gleichzeitig werden sie für ESG-orientierte Investoren attraktiver, was zu einer steigenden Nachfrage nach ihren Aktien führen kann.

Die Möglichkeit von Kapitalgewinnen in Verbindung mit der aktiven Mitgestaltung der ESG-Agenda dieser Unternehmen macht diese Investitionen äußerst reizvoll. Investoren können aktiv dazu beitragen, den Übergang zu nachhaltigeren und ethischeren Geschäftspraktiken zu beschleunigen, während sie gleichzeitig ihr Portfolio diversifizieren. Mit der steigenden Bedeutung von ESG in der Geschäftswelt wird diese Strategie nicht nur für Investoren, sondern auch für die gesamte Gesellschaft immer relevanter.

Gemeinsam stärker: Wie Investoren durch Engagement ESG-Fortschritte erzielen

Investoren unterstützen ESG-schwache Unternehmen auf dem Weg zu besseren ESG-Scores, indem sie verschiedene Strategien und Maßnahmen umsetzen:

- **Stimmrechte ausüben:** Druck auf Hauptversammlungen ausüben, um Veränderungen zu fordern.
- **Dialog und Engagement:** Einen offenen Dialog mit Unternehmensvertretern führen und kontinuierlichen Druck aufrechterhalten.
- **Einbringen von ESG-Resolutionen:** ESG-Resolutionen bei Hauptversammlungen einbringen, um spezifische Themen anzusprechen.
- **Teilnahme an ESG-Initiativen:** An bestehenden ESG-Initiativen teilnehmen, um Unterstützung und Ressourcen zu bieten.
- **Transparenz und Berichterstattung:** Umfassende ESG-Berichterstattung von Unternehmen verlangen.
- **Divestment-Strategien:** In Betracht ziehen, Beteiligungen an Unternehmen zu verkaufen, die keine Fortschritte bei ESG-Verbesserungen machen.
- **Zusammenarbeit mit anderen Investoren:** Sich mit anderen Investoren zusammenschließen, um kollektiven Druck auszuüben.

Investieren in ESG-Wandel: Potenziale und Perspektiven für Anleger

In einer Welt, die vor drängenden ökologischen und sozialen Herausforderungen steht, haben Privatinvestoren die Möglichkeit, Teil der Lösung zu sein. Sie spielen eine bedeutende Rolle bei der Förderung von ESG-Veränderungen in Unternehmen – insbesondere bei solchen mit niedrigen ESG-Scores. Durch aktives Engagement, Ausübung von Stimmrechten und die Förderung von ESG-Initiativen beschleunigen sie den Wandel hin zu nachhaltigeren Praktiken. Die steigenden regulatorischen Anforderungen, insbesondere im Rahmen der EU-Transparenzoffensive, bieten eine verlässliche Grundlage für Investoren, um fundierte Entscheidungen zu treffen und die Unternehmen zur Rechenschaft zu ziehen. Investitionen in „schmutzige Unternehmen“ sind durchaus auch strategisch klug, da sie nicht nur finanzielle Renditen bieten, sondern auch die Möglichkeit, die Wirtschaft in eine nachhaltigere Richtung zu lenken.

Gute Rendite zu gutem Gewissen?

Wie sich Nachhaltigkeit auf den Kurserfolg auswirkt

Marla Korth

Wer heute nicht die Fragen für übermorgen stellt, wird morgen ohne Antworten dastehen.

Wer sauber investiert, wird auch saubere Gewinne einfahren – so zumindest die Annahme, die sogenannten „social investments“ häufig zugrunde liegt. Doch wie viel Wahrheit steckt hinter dieser Daumenregel?

Der Umweltschutz ist angesichts von Luft- und Wasserverschmutzung, Artensterben und Naturkatastrophen dringlicher denn je. Dass die Bevölkerung in den letzten Jahrzehnten jedoch für dieses Themenfeld sensibilisiert wurde, zeigt sich in der Vielzahl an Initiativen, welche durch Aufklärung und Information aktiv zum Schutz unserer Natur beitragen und das Umweltbewusstsein stärken.

Bereits im Kindergartenalter hören wir die Begriffe „Mülltrennung“, „Mikroplastik“ und „Ölkatastrophe“, scheinen diese allerdings im Laufe unseres Lebens zu vergessen, zumindest jedoch zu verdrängen. Denn hätte die frühkindliche Bildung tatsächlich gefruchtet, so hätten Topmanager vermutlich das Wirtschaften ihrer Unternehmen bereits vor Jahren umgekrempelt. Laut den Vereinten Nationen beläuft sich der durch die 3000 größten Unternehmen entstandene Umweltschaden auf über 1700 Milliarden, ethische Währungen ausgenommen.

Fakt ist jedoch, dass der Kauf von Aktien dieser Firmen in gewisser Weise eine Unterstützung, mindestens jedoch ein stummes Einverständnis zu ihrem Handeln ist. Häufig ist es jedoch die Unwissenheit, welche Investoren zum Aktienkauf verleitet, schließlich erwirtschaften diese Unternehmen hohe Gewinne und so hoffen Anleger auf hohe Renditen.

Doch gibt es auch gute Rendite zu gutem Gewissen?

Um die Umwelt- und soziale Verträglichkeit von Aktien zu bewerten, hat der FTSE den ESG-Score eingeführt. Dieses Bewertungssystem analysiert Unternehmen hinsichtlich ihrer Umweltpraktiken, sozialen Verantwortung und Unternehmensführung (Environment, Social, Governance). Es prüft, ob ökologische und sozial-gesellschaftliche Aspekte in unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigt werden. Faire Unternehmen gehen über umweltorientierte Maßnahmen hinaus und setzen sich auch für Menschenrechte, geregelte Arbeitsstandards und den Kampf gegen Korruption ein. Zusätzlich zu sozial verträglichen Investitionen gibt es auch Social Investments, die sich auf den ökologischen Fußabdruck konzentrieren, z. B. erneuerbare Energien, biologische Landwirtschaft oder alternative Antriebstechniken.

Doch die Frage aller Fragen der Investoren: Inwieweit ist gut für die Umwelt auch gut fürs Portemonnaie?

Das Ergebnis ist ernüchternd: Die Auswahl von Aktien unter rein ethischen Aspekten führt zu einem schlechteren Anlageergebnis. Über mögliche Ursachen kann nur spekuliert werden, allerdings ist zu vermuten, dass Aktien mit einem hohen ESG-Score bereits mit einer hohen Ausgangsbewertung ins Rennen gingen und der hohe Kaufpreis weniger Kurspotenzial bot. Aktien mit einer schlechteren Bewertung wurden, dem Gewissen zuliebe, von Anlegern eher gemieden und waren so zu einem niedrigeren Preis erhältlich.

Doch trotz dieser Entwicklungen bleibt eine zentrale Frage welche sich Anleger heute, vor allem jedoch zukünftig, stellen müssen: Berücksichtigt eine Diversifikation des Portfolios nicht auch ethische Aspekte?

Elektrifizierte Oldtimer als Investment: Eine zukunftssträchtige Wertanlage?

Leonard Philp

Mit dem voranschreitenden Ende des Verbrenner-Jahrhunderts und dem verstärkten Fokus auf nachhaltige Mobilität, insbesondere durch Maßnahmen wie den EU Green Deal, stehen auch Oldtimer-Fans vor neuen Herausforderungen.

Die kürzliche Entscheidung der EU, Verbrenner nach 2035 ausschließlich in CO₂-freiem Betrieb zu erlauben, eröffnet zwar neue Perspektiven, doch könnten elektrifizierte Oldtimer eine noch vielversprechendere Option darstellen. Die Idee des Elektromotorumbaus gewinnt dabei an Bedeutung, indem sie nicht nur ermöglicht, bestehende Fahrverbote im Innenstadtbereich zu umgehen, sondern auch faszinierende Investmentmöglichkeiten bietet. Elektrifizierte Oldtimer könnten somit nicht nur die Leidenschaft für klassische Fahrzeuge in einer CO₂-freien Ära bewahren, sondern auch als wertvolle Anlageobjekte fungieren.

Marktüberblick und Unternehmen

Ein elektromotorisierter Oldtimer gleitet nicht nur emissionsfrei durch die Straßen, sondern bietet auch beeindruckende Beschleunigungen, geringere Wartungsanfälligkeit und höhere Reichweiten. Ein Blick auf den Markt zeigt, dass verschiedene Unternehmen wie Lunaz Design, Zelectric Motors und sogar etablierte Autohersteller wie Aston Martin die Potenziale elektrifizierter Oldtimer erkannt haben.

Lunaz Design: Das Unternehmen aus Silverstone sorgte 2019 für Schlagzeilen, als es den legendären Phantom 5 aus den 60er Jahren elektrifizierte. Mit einem großen 120 kWh Akku verspricht Lunaz eine Reichweite von 500 km. Die Fahrzeuge werden bis auf die letzte Schraube zerlegt und überarbeitet, wobei sie nach dem Umbau sogar qualitativ besser sein sollen als im Originalzustand.

Zelectric Motors: Mit Sitz im Silicon Valley hat sich das Unternehmen darauf spezialisiert, das originale Design von VW-Käfern, Bullis und Porsche 911 zu bewahren und gleichzeitig Antrieb sowie Fahrwerkperformance zu verbessern.

Aston Martin: Auch etablierte Autohersteller wie Aston Martin erkennen die Zeichen der Zeit. Aston Martin plant, klassische Modelle mit rückrüstbaren E-Antrieben auszustatten. Das erste Prestigemodell, ein 1970er DB6 Mk II Volante, wurde bereits erfolgreich elektrifiziert.

Wie beeinflussen diese Entwicklungen den traditionellen Sammlermarkt?

Der Sammlermarkt steht vor tiefgreifenden Veränderungen, die maßgeblich durch demographische Entwicklungen beeinflusst werden. Die neue Generation zeigt Interesse am klassischen Design von Oldtimern, jedoch steht die technische Komplexität, die serviceanfällige Natur und vor allem Umweltaspekte als hinderlich im Raum. Die zeitgemäße Vorstellung der jungen Käuferschaft konzentriert sich weniger auf Motoren, sondern vielmehr auf Design, Ausstrahlung, Geruch und Haptik. Zukünftige Oldtimerkunden legen vor allem Wert darauf, einfach einzusteigen, losfahren und sich um nichts kümmern zu wollen.

Das Umweltbewusstsein der kommenden Generation spielt eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung des zukünftigen Oldtimermarktes. Obwohl Puristen weiterhin existieren werden, gehen Experten davon aus, dass die Nachfrage nach Fahrzeugen steigen wird, die eine einfache Handhabung bieten – ohne Ölwechsel, Warmlaufenlassen und den typischen Lärm klassischer Fahrzeuge. Dabei stehen die elegante, zeitlose Karosserie und der verzierte, verchromte Innenraum im Fokus, während der Fahrbetrieb lautlos vonstatten geht. Generell gelten Oldtimer als eine interessante Anlageklasse mit überraschend hohen Renditen.

Oldtimer als Anlageobjekt

In der aktuellen Niedrigzinsphase erweisen sich Oldtimer als attraktive Alternative. Der Trend, Oldtimer als Investition zu betrachten, besteht schon seit Jahren. Historische Fahrzeuge können wertbeständiger als Aktien, Immobilien oder Gold sein und bieten Inflationsschutz. Die begrenzte Verfügbarkeit und die steigende Nachfrage haben zu einer Wertsteigerung geführt, wie das Beispiel des Ferrari 250 GTO zeigt, der im Jahr 2000 für sieben Millionen US-Dollar erworben wurde und heute einen geschätzten Erlös von 45 Millionen US-Dollar verspricht.

Die Zulassungszahlen belegen den kontinuierlichen Wachstumstrend des Marktes. Am 1. Januar 2021 waren 660.520 Oldtimer zugelassen, was einer Zunahme von 11,1 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Der OTX-Index, der die Wertentwicklung von Oldtimern seit 2010 abbildet, zeigt eine beeindruckende Rendite von 452,16 % im Vergleich zu Aktien und Staatsanleihen.

Oldtimer als Anlageobjekt machen nicht nur finanziell Freude, sondern bieten auch steuerliche Vorteile. Im Gegensatz zu Aktien oder Immobilien müssen auf Gewinne keine Steuern gezahlt werden, was sie besonders für Investoren attraktiv macht.

Wirtschaftliche Überlegungen

Der Elektromotorumbau von Oldtimern kann als Investition betrachtet werden, die nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich Sinn macht. Es eröffnet sich die Möglichkeit, historische Fahrzeuge auf den neuesten Stand der Technik zu bringen und gleichzeitig von den steuerlichen Vorteilen zu profitieren.

Herausforderungen und Risiken

Trotz der vielversprechenden Aussichten gibt es jedoch auch Herausforderungen und Risiken. Der Umbau kann mit beträchtlichen Kosten verbunden sein, abhängig von Faktoren wie dem Modell des Fahrzeugs, dem gewünschten Leistungsumfang und der Reichweite. Zudem müssen rechtliche Aspekte, wie die Zulassung nach dem Umbau, sorgfältig berücksichtigt werden. Eine entscheidende Frage bleibt, ob ein elektrifizierter Oldtimer seinen Status und seine Privilegien, wie das H-Kennzeichen, behalten kann. Eine Neuzulassung könnte aufgrund der Veränderungen am Fahrzeug abgelehnt werden.

Zwischen Tradition und Innovation

Die Elektrifizierung von Oldtimern bietet eine faszinierende Perspektive für Liebhaber und potenzielle Investoren. Es ist jedoch entscheidend, eine sorgfältige Abwägung der Vor- und Nachteile vorzunehmen und individuelle Präferenzen sowie den zukünftigen Markttrend zu berücksichtigen. Elektromotorumbauten könnten nicht nur historische Fahrzeuge in die moderne Ära überführen, sondern auch eine nachhaltige und wertsteigernde Investition darstellen. Insgesamt präsentiert sich der Oldtimermarkt als dynamisches Umfeld, das Raum für Innovation und Anpassung bietet, während gleichzeitig die zeitlose Anziehungskraft dieser Fahrzeuge erhalten bleibt.

Mit tokenisierten Assets in exklusive Vermögenswerte investieren

Dr. Nicholas Ziegert

In der komplexen Welt des nachhaltigen Investierens stehen Anleger heute vor einer wichtigen Entscheidung: Sollten sie ihr Kapital in Unternehmen mit bereits hohen ESG-Scores investieren oder doch in jene, die niedrige oder sogar negative Scores aufweisen? Diese Entscheidung ist nicht nur eine Frage des finanziellen Gewinns, sondern hat direkten Einfluss auf die Förderung von Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung in der Unternehmenswelt.

Bestimmte Anlageformen, wie Private Equity, Venture Capital oder hochwertige Kunstwerke, sind aufgrund hoher Mindestinvestitionen und spezialisierten Marktzugängen oft nur einem begrenzten Anlegerkreis vorbehalten. So erfordern etwa Private Equity und Venture Capital Fonds Investitionssummen ab 200.000 Euro, während der Erwerb von Blue Chip Kunstwerken sechs- bis siebenstellige Beträge und Expertenbegleitung verlangt.

Hier setzen junge FinTechs an, die das Ziel verfolgen, diese exklusiven Anlageklassen zu „demokratisieren“. Sie ermöglichen es Anlegern bereits ab wenigen Hundert Euro, in diese sonst schwer zugänglichen Assetklassen zu investieren. Das Spektrum reicht dabei von Kunst und Private Equity über Venture Capital bis hin zu Luxusgütern wie Oldtimern, Whisky oder immateriellen Vermögenswerten. Unternehmen wie Arttrade, Finexity und inVenture stehen exemplarisch für diesen Trend, indem sie vielfältige Assets wie Uhren, Immobilien, Wein oder Venture Capital Fonds zugänglich machen. Aber was ist von diesen Strukturen zu halten und können die werblichen Versprechungen eingehalten werden?

Fraktionalisierung von Anlagen

Schauen wir uns zunächst die Struktur der Angebote an: Es beginnt mit der Auswahl

eines Assets, nehmen wir beispielsweise einen Anteil an einem Venture Capital Fonds an. Das Fintech gründet ein sog. Special Purpose Vehikel (SPV) in Form einer GmbH oder GmbH & Co. KG und zeichnet mit diesem einen Anteil am VC Fonds in Höhe von z. B. 200.000 Euro. Das SPV hat nun einen Anspruch auf den Fondsanteil, wenn es die Zahlung leistet.

Das SPV emittiert dann Inhaberschuldverschreibungen. Dies sind Papiere, die versprechen, dass der eingezahlte Nominalbetrag zuzüglich einer noch nicht feststehenden Verzinsung zurückgezahlt wird. Sind ausreichend Inhaberschuldverschreibungen gezeichnet worden, wird der Kauf des Assets umgesetzt. Das Risiko der Emittenten bzw. des SPVs ist damit begrenzt, weil die Zahlung eben nur erfolgt, wenn ausreichend eigene Investoren gewonnen wurden.

Verzinsung abhängig vom Verkaufserlös

Die Verzinsung von Anleihen, die in VC-Fonds investieren, basiert auf den Erträgen aus dem Fondsanteil. Emittenten legen in den Anleihebedingungen fest, wie Verkaufserlöse verteilt werden und wer Kosten übernimmt. Oft wird die Struktur einer Schuldverschreibung gewählt, da diese weniger aufsichtsrechtlichen Anforderungen unterliegt als die Platzierung von Eigenkapital, was die Emission und den Verkauf der Anteile vereinfacht und für Anbieter attraktiv macht.

Eine weitere Stufe ist die Abbildung der Rechte aus den Schuldverschreibungen als sog. Token über die Blockchain (oft Ethereum Blockchain). Diese Struktur erleichtert die Handelbarkeit; erhöht jedoch den Strukturierungsaufwand, weil für die Token eine Kryptoverwahrstelle und sog. Wallets bei den Anlegern notwendig sind. Die Kosten dieser Struktur werden ebenfalls auf die Anleger umgelegt.

Vorteile tokenisierter Assets

Die Vorteile liegen auf der Hand. Die Anleger können in Vermögenswerte investieren, zu denen sie vorher keinen Zugang hatten. Käufer vorausgesetzt, sind Token auch leichter zu verkaufen bzw. handelbar. Für einen Verkauf einer GmbH-Beteiligung benötigte man sonst immer einen Notar, der die Anteilsübertragung beglaubigt. Dies entfällt bei den gewählten Strukturen. Zudem machen digitale Zugänge Transaktionen noch leichter und schneller, z. B. über das Smartphone, möglich.

Nachteile tokenisierter Assets

Nachteile dieser Strukturen ergeben sich dagegen daraus, dass eine weitere Kosten-ebene entsteht. Außerdem besteht nur ein schuldrechtlicher Anspruch gegenüber dem SPV. Direktes Eigentum am Vermögenswert (Fondsanteil, Kunst, Oldtimer etc.) wird durch den Anleger im Regelfall nicht erworben.

Auch ist nicht immer sichergestellt, dass die Token bei Bedarf wieder verkauft werden können. Zwar bieten einige Emittenten Hilfe bei einem Verkauf an, oder kaufen die Token auch wieder zurück. Meist muss der Verkäufer der Asset-Token jedoch Abstriche von den jeweiligen Marktwerten hinnehmen, wenn kein liquider Markt besteht.

Unabhängig von der Struktur muss sich der potentielle Anleger zudem eine eigene Meinung darüber bilden, ob das Asset gut ausgewählt und ob der bezahlte Preis angemessen war. Hier gilt es, auf die Erfahrungen der Emittenten bzw. deren Managements zu schauen. Welcher Track Record vorzuweisen ist, spielt auch hier eine wichtige Rolle.

Fazit

Die jungen Anbieter bringen neuen Schwung in einzelne Assetklassen. Wie aber bei so vielen Märkten, die erst am Anfang stehen, haben sich noch keine klaren Standards und Qualitätskriterien herausgebildet.

Wer also an einem Investment in ein tokenisiertes Asset denkt, sollte sich aller gelieferten Dokumente und die öffentlich verfügbaren Informationen über den Emittenten und die Assets sehr genau – noch genauer als bei anderen Finanzprodukten sowieso – ansehen und sich auch durch AGB und Anleihebedingungen durcharbeiten. Dann kann man durchaus Perlen finden, oder aber sich davor bewahren, von den Initiatoren übervorteilt zu werden.

Trend oder Hype? NFT meets Kunst.

Dr. Franziska Ida Neumann

Wie digitale Statussymbole die Kunstszene auf den Kopf stellen.

Der international bekannte, britische Künstler Damien Hirst hat es getan. Er ist im Juli 2021 in das Geschäft mit der NFT-Kunst eingestiegen. Obwohl aktuell noch kaum jemand versteht, ob es sich bei den Non-Fungible-Token um einen nachhaltigen Trend oder einen finanziellen Hype handelt, war der Andrang auf die 10.000 verfügbaren Hirst-NFTs dermaßen groß, dass der Zuschlag an die Interessenten per Losverfahren erteilt wurde. Im musealen Bereich haben die Uffizien in Florenz damit begonnen, Werke bekannter Künstler aus der Sammlung als NFTs zum Kauf anzubieten. Die digitale Parallelwelt hat die Kunstbranche längst erfasst. Warum geben Menschen Geld für ein Kunstwerk aus, das nur als digitale Datei existiert und was bedeuten die neuen digitalen Statussymbole aus Investmentsicht: Zuschlagen oder abwarten?

„Sergito“ ist ein NFT-Patriot. Der junge Kryptoart-Sammler und Investor wohnt in einem kleinen Appartement in New York und hat in den letzten Monaten US\$100k in über 150 digitale Kunstwerke investiert. Für physisch reale Kunstwerke hat er keinen Platz, sagt er. Seine digitale Kunstsammlung stellt er in einer Onlinegalerie aus. Der Rundfunksender ARTE hat den Kunstsammler und weitere Künstler für ein Reportagenformat interviewt, das der Frage nachgeht: Was ist NFT-Kunst?

Seit 2021 sind Non-Fungible-Token (NFTs) das Gesprächsthema in der Kunst- und Investmentbranche. Kunst-NFTs sind in aller Munde, doch kaum jemand versteht wirklich, worum es geht.

Vignesh Sundaresan, auch als MetaKovan bekannt, hat als Investor und Programmierer aus Singapur den weltweiten Hype um NFT-Kunst ausgelöst. Er erwarb im März 2021 bei Christie's das Werk „Everydays: The First 5000 Days“ von Mike Winkelmann, alias Beeple, für 42,329 Ether (US\$ 69,3 Millionen). Über Nacht wurde Beeple in die Riege der teuersten zeitgenössischen Künstler wie Jeff Koons, David Hockney und Damien

Hirst aufgenommen. Der 41-jährige Winkelmann aus Wisconsin hat sich einen Namen gemacht, und Sundaresan glaubt, dass das NFT „Everydays: The First 5000 Days“ eines Tages die Milliardenmarke erreichen wird.

Digitale Kunst im Auktionshaus: NFTs setzen neue Maßstäbe und revolutionieren den Kunstmarkt

Im Juni 2021 setzte Sotheby's als zweites führendes Auktionshaus einen Meilenstein mit der acht Tage langen Online-Auktion „Natively Digital: A Curated NFT-Sale“. Diese kuratierte Verkaufsschau erzielte Spitzenpreise für Lose von aufstrebenden Krypto-Künstlern und etablierten „Old Masters“ im Bereich der Digitalkunst. Das Werk des 1980 geborenen Künstlers Don Diabolo erreichte einen Verkaufspreis von 927.500 Euro für eine MP4-Datei mit dem Namen „INFINITE FUTURE“. Ebenfalls beeindruckend war der Verkauf der 9 Megabyte großen TIF-Datei „Quantum“ von Kevin McCoy, die für US\$1.472 Millionen den Besitzer wechselte. Wie bei Auktionen physischer Kunstwerke gibt es einen Auktionskatalog, der Lose beschreibt und Interessenten über den technischen Zustand der Werke mittels sogenannter Condition Reports informiert.

Ethan van Ballegooyen, Head of Support bei Rarible, erklärt den Unterschied zwischen NFT-Verkaufsplattformen wie Rarible, OpenSea oder NiftyGateways und traditionellen Auktionshäusern wie Sotheby's und Christie's. Er betont, dass Plattformen wie Rarible rein digitale Unternehmen sind und ohne direkten Kundenkontakt auskommen. Ein entscheidender Vorteil liegt darin, dass Künstler ihre Werke eigenständig auf Plattformen wie Rarible präsentieren können, ohne die Erlaubnis traditioneller Häuser einholen zu müssen. Zudem können Künstler ihre Kunstwerke gegen eine Gebühr mit einem einzigartigen Token auf Handelsplattformen verbinden, wodurch aus kopierbaren GIFs, JPEGs oder Videos fälschungssichere Originale entstehen.

NFTs und Blue Chip: Wie Damien Hirst die Grenzen von physischer und digitaler Kunst sprengt

Damien Hirst, der renommierte Multiunternehmer und Künstler, hat kürzlich die Grenzen zwischen physischer und digitaler Kunst auf faszinierende Weise durchbrochen, als er in die Welt der NFT-Kunst eintrat. Sein Projekt im Juli 2021 umfasste den Verkauf von 10.000 einzigartigen Papierarbeiten, jedes im Format 20 x 30 cm und mit Farbpunkten verziert. Hierbei knüpfte Hirst eine einzigartige Verbindung zur NFT-Kunst, indem er jedes Papier mit einer entsprechenden NFT-Datei versah – ein physisches Kunstwerk

gepaart mit seinem digitalen Pendant, insgesamt 10.000 Mal. Die Bewerbung für den Kauf erfolgte über die Website heni.com, und der Countdown lief sieben Tage.

Der Andrang war überwältigend, mit mehr Interessenten als verfügbaren Kunstwerken. Um die Chance auf Zugriff zu erhöhen, mussten einige sogar mit verschiedenen E-Mail-Adressen und IP-Adressen jonglieren. Das Besondere an diesem Deal? Das Projekt „The Currency“ bewahrt die Papierarbeiten sicher in einem britischen Lager auf – für das gesamte Jahr 2022. Innerhalb von 365 Tagen müssen die neuen Eigentümer eine Entscheidung treffen: Wählen sie das reale Kunstwerk oder die dazugehörige NFT-Datei? Beides zusammen ist ausgeschlossen, denn Hirst wird am 27. Juli 2022 eine der beiden Varianten zerstören lassen. Ganz gleich, für welches sie sich entscheiden, der Ursprungspreis von US\$2k wird beim Wiederverkauf auf jeden Fall steigen. Hirst betrachtet „The Currency“ als Gesamtkunstwerk, das die Brücke zwischen realer und digitaler Welt schlägt, wobei jeder einzelne Käufer durch den Erwerb zum integralen Bestandteil dieses Kunstwerks wird.

NFTs und die Museen

Dass man die NFTs durchaus von realen Kunstwerken trennen kann und trotzdem beide Versionen existieren, haben die Uffizien bewiesen. Als Vorreiter im musealen Sektor hat das italienische Museum in Florenz Teile seiner Sammlung tokenisieren lassen. Bekannte Werke von Michelangelo haben nun einen digitalen Zwilling. Das Museum hat den monetären Mehrwert der digitalen Entwicklung erkannt und verkauft die NFTs von Michelangelo und anderen Künstlern an interessierte Sammler. Die physischen Originale befinden sich nach wie vor im Museum, die dazugehörigen digitalen Dateien verteilen sich auf der ganzen Welt und gelangen in die Onlineviewingrooms privater Kunstliebhaber.

Das NFT des Tondo Doni, einem Rundbild um 1506 entstanden, das die heilige Familie zeigt, gemalt von eben jenem Michelangelo Buonarroti, ging für 140k Euro an eine Käuferin, die nun eine digitale Datei und ein Foto des Kunstwerks ihr Eigen nennt. Die Preise zwischen NFT und realem Kunstwerk müssen nicht zwingend übereinstimmen. Sie können im Vergleich zum physischen Objekt darüber und auch darunter liegen. Interessant ist die Geldbeschaffung für Museum in Zeiten notorisch leerer Kassen der Kulturbranche allemal. Dass wir aber bald durch Museen gehen, die nur noch QR-Codes an den Wänden zeigen, weil die hauseigene Kunstsammlung auf NFTs umgestellt wurde, dürfte nicht zu befürchten sein.

NFTs und die Galerien

Anhand der vorangegangenen Beispiele wird deutlich, dass NFT-Kunst in vielen Formen daherkommt. Ob als rein digitales Objekt wie z. B. JPEG, TIF, MP4-Datei oder als digitale Zwillingsdatei zu einem physisch existierenden Kunstwerk, NFTs haben viele Gesichter. Eine der wichtigsten Eigenschaften der Non-Fungible-Token ist sicherlich Ihre Fälschungssicherheit auf der Blockchain und damit einhergehend der Umstand, dass alle digitalen Dateien mit einem Echtheitszertifikat versehen und verkauft werden können. Neu ist auch, dass sich viele Digitalkünstler im Internet selbst vermarkten und ihre Arbeiten online über die Marketplaces anbieten können. Wird der klassische Galerist im digitalen Paralleluniversum also obsolet? Das könnte man so sehen, oder aber man springt auf den NFT-Zug auf und setzt sich an die Spitze der Entwicklungen. So wie der international bekannte, deutsche Galerist Johann König, der bereits sehr früh erkannt hat, welches Potential in NFTs als neuem Produkt steckt. Seine Ausstellung *The artist is online: Kunst im postdigitalen Zeitalter* zeigte bereits im März 2021 Kunstwerke, die parallel auch als NFT erhältlich waren. Und ganz wie bei realen Ausstellungen wurde auch diese Schau durch eine Kuratorin begleitet und die gezeigten Werke von ihr zusammengestellt.

NFTs und die Folgerechtsabgabe

Ein weiterer Vorteil der NFT-Kunst kommt mit dem Stichwort „Folgerechtsabgabe“ daher. Laut der Verwertungsgesellschaft Bild-Kunst: „Das Folgerecht ist ein gesetzlicher Anspruch des Künstlers bzw. seiner Erben auf Beteiligung am Weiter- bzw. Zweitverkaufserlös eines Kunstwerks, wenn es von einem Kunsthändler erworben, vermittelt oder veräußert wird.“ Im Rahmen von Auktionshäusern ist die Folgerechtsabgabe zum Standard geworden. Aber im Bereich von Privatverkäufen, die öffentlich nicht registriert werden, ist die Folgerechtsabgabe mehr Goodwill denn allgemeiner Standard. Dies würde sich durch die auf der Blockchain gespeicherte Nachvollziehbarkeit der Eigentumsverhältnisse zumindest bei NFT-Kunst grundlegend ändern. Der Künstler könnte so auf eine Art lebenslange Rendite seiner Kunstwerke hoffen.

Warum aber geben Menschen bis zu siebenstelligen Budgets für eine Datei aus, die im Zweifel nur digital existiert? Die Antwort liegt im Generationenwechsel. Neben Early-Bird-Investoren interessieren sich vor allen Dingen junge Menschen, die mit dem Internet aufgewachsen sind, für NFTs. Das sind die so genannten Digital Natives. Es handelt sich dabei um eine neue Generation von Sammlern, die online so agieren, wie die Generationen vor Ihnen in der realen Welt. NFTs erschließen dabei eine Käuferschicht, die im

Moment noch vorrangig aus Gamern und Tech-Gründern besteht, denen der Zugang zu Online-Plattformen und virtuellen Räumen vertraut ist.

NFTs und der Generationenwechsel

Digitaler Besitz wird durch die Weiterentwicklung des Internets für viele Menschen immer wichtiger. Meinungen gehen davon aus, dass alles, was heute physisch vorhanden ist, in den kommenden Jahrzehnten einem digitalen Klon zugeordnet wird. Wir sind dabei, eine digitale Parallelwelt aufzubauen. Und die Kunst ist ein Teil davon. NFTs sind bislang noch kein Thema für das traditionell gediegene Publikum, welches die TEFAF (The European Fine Art Fair) einmal im Jahr in Maastricht besucht. Auch für viele Besucher der progressiven ART BASEL, der international wichtigsten Messe für zeitgenössische Kunst, sind NFTs noch eine Nummer zu hipp.

NFTs und das Fazit

Kunst-NFTs sind im Begriff, Bestandteil der digitalen Kultur zu werden. Fragt sich, ob das Thema auch für eine breitere Masse an Investoren interessant ist oder ob sich hier die Tulpenmanie aus dem 17. Jahrhundert wiederholt, als der Handel mit Blumenzwiebeln eine Spekulationsblase begründete. Sind Kunst-NFTs die Tulpen unserer Zeit? Wenn es nach dem Geschäftsführer eines bekannten deutschen Auktionshauses geht, dann sind NFTs nur eine digitale Modeerscheinung, der man nicht allzu viel Bedeutung beimessen sollte. Nicht mehr als eine Spielart. ABER: Die Avantgarde hat es immer schwer. Das war schon bei Picasso und Monet nicht anders. Beide Künstler, heute mit Weltruhm, rangen damals um ihr Publikum, als der aufkommende Impressionismus und Kubismus die Gemüter verunsicherte.

Kunst hat etwas damit zu tun, voranzugehen. Etwas zu wagen. Und nicht nur Künstler, sondern auch Kunstkäufer der ersten Stunde sind Patrioten. Sie kaufen, wenn der Künstler oder die Kunst noch kein Mainstream sind, zu meist erschwinglichen Preisen aber mit finanziellem Risiko. Der amerikanische Kritiker Dave Hickey sagte: „Wenn man zu viel für ein Kunstwerk zahlt, bezahlt man den Preis für seine Feigheit.“ Denn wer kauft, wenn alle kaufen, zahlt den höheren Preis. Es ist das alte Spiel von weniger Risiko und weniger Rendite.

Lohnt sich das frühzeitige Investieren in NFT-Kunst? Ja, aber: Der physische Kunstmarkt gilt vielen Außenstehenden bereits als ein Buch mit sieben Siegeln. Potenzieren Sie diese

sieben Siegel und Sie erhalten einen Annäherungswert, der die aktuelle Unverständlichkeit des NFT-Marktes widerspiegelt. Blind auf diesen oder jenen Künstler zu setzen und zu hoffen, dass das schon gut geht, funktioniert bereits im realen Kunstinvestment nicht. Und noch weniger funktioniert das in der digitalen Welt. Viele Anleger, die ohne Sachverstand in Non-Fungible-Token (sei es Kunst, NBA-Basketballvideos oder Krypto-Kätzchen) investieren, haben am Ende „ein fälschungssicheres Irgendwas mit Blockchain erworben“, so hat es der Kunstversicherer Dr. Stephan Zilkens vor wenigen Wochen auf den Punkt gebracht. Wer in das Kunstinvestment einsteigen möchte, sollte in einem ersten Schritt reale Zeichnungen, Gemälde oder Skulpturen kaufen, um sich mit der Materie vertraut zu machen. In NFT-Kunst zu investieren ist noch schwieriger als sich auf dem real existierenden Kunstmarkt zurechtzufinden und dort Werke mit Investmentpotential anzusteuern.

Aber ganz klar ist auch, dass hier etwas im Gange ist, das richtig groß werden könnte. Für langjährige Kunstsammler könnte es einen Höhepunkt der eigenen Sammlung darstellen, bald die digitalen Äquivalente von Kunstwerken Michelangelos ihr Eigen zu nennen.

Wer weiter in die Materie einsteigen möchte, kann sich mit Namen wie Pranksy, Redlioneys Gazette oder Chi Modu vertraut machen.

Sergito, der NFT-Sammler aus New York, sagt, dass er die digitalen Werke von Beeple, welche sich in seiner Sammlung befinden, eines Tages an seine Enkel weitergeben möchte. Damit diese „stolz auf mich sind, wenn sie an die Zeit zurückdenken als ihr Opa für verrückt erklärt wurde, weil er Tausende Dollars für GIFs und JPEGs ausgegeben hat.“

Eine Welt von Männern für Männer? – Warum unsere datengetriebene Zukunft uns Frauen vergessen könnte

Marla Korth

Von Smartphone-Designs bis zur Temperaturregelung: Wir schauen uns in diesem Beitrag an, wie Datenunsichtbarkeit die Geschlechterungleichheit verstärkt und welche Auswirkungen dies auf die Zukunft der automatisierten Entscheidungsfindung haben könnte.

In der Theorie herrscht Gleichverteilung, eine klare Fifty-Fifty-Regel. Die eine Hälfte unserer Gesellschaft sind Frauen, die andere Männer. Dazwischen existieren Identitäten, die sich über sämtliche Farben des Regenbogens erstrecken. In einem vereinfachten Modell jedoch könnte man annehmen, man lebe in einer ausgeglichenen, wenn auch nicht nur zweifarbigen, gleichverteilten Gesellschaft. 50 % weiblich, 50 % männlich – nicht nur aber zumindest annähernd.

Ein Modell, welches trotz augenscheinlichem Realitätsbezug im abgeschlossenen Labor entwickelt worden zu sein scheint. Ein theoretisches, realitätsfernes Konstrukt. Denn die Welt, in der wir leben, scheint mit ihren Möglichkeiten und Technologien nicht für uns Frauen gemacht. Viel mehr noch: Wir wurden und werden kontinuierlich und systematisch über Branchen und Kontinente hinweg ignoriert. Nicht böswillig zwar, mit möglicherweise aber bösartigen Konsequenzen.

50 % und trotzdem verschwindend gering

Es ist ein weiterer Gap für die Liste, eine weitere Diskrepanz zwischen Frauen und Männern. Und mit jeder geschlechterspezifischen Lücke, jeder Ungleichheit im Rentensystem, Arbeitsmarkt und gesellschaftlichem Leben, wächst eine Lücke ganz besonders: Der Gender Data Gap.

Eine Datenlücke, welche auf systematische Unterrepräsentanz des weiblichen Geschlechts in Erhebungen zurückzuführen ist und besonders in einer Zukunft, die von Big Data getrieben ist, von verheerendem Ausmaß sein könnte.

Betrachten wir unser Smartphone: Möglicherweise lesen Sie diesen Artikel auf ihrem Handy, beschließen, dass Sie keine Zeit mehr haben oder der Text Sie schlichtweg nicht in seinen Bann zieht. Mit einem Klick zurück auf die Startseite; oben links in der Ecke befindet sich der kleine Pfeil, der diese Zeilen verschwinden und die vorherige Seite erscheinen lässt. Doch während der männliche Daumen lang genug ist, um vom unteren rechten an den oberen linken Bildschirmrand zu tippen, muss Frau entweder ihr Telefon umständlich umgreifen oder den Button mit der anderen Hand betätigen. Das anwenderfreundliche iPhone ist eben insbesondere manchen Anwendern gegenüber freundlich.

Beim Design des Geräts wurden vermutlich tausende von Datensätzen analysiert, um die perfekte Zoll-Zahl für das perfekte Nutzungserlebnis zu ermitteln. 50 % weiblich, 50 % männlich. Oder? Wären die Geräte, sollte dies der Fall sein, dann nicht etwas kleiner?

Herz- und Gefäßkrankheiten sind in Industriestaaten aufgrund von Überernährung, mangelnder Bewegung und einem sitzenden Lebensstil häufige Todesursachen. Männer sind dabei deutlich stärker betroffen, doch während bei ihnen akute Brustschmerzen oft zum sofortigen Handeln führen, wird dasselbe Krankheitsbild bei Frauen häufiger erst später erkannt. Symptome können sich unterscheiden und bei Frauen auch Magenprobleme und andere Beschwerden umfassen. Trotzdem ist in der Allgemeinbildung das Hand-an-die-Brust-Signal als Alarmsignal verankert. Dies führt dazu, dass Männer zu 70 % von der schwersten Herzinfarktform betroffen sind, wobei etwa 10 % von ihnen der Krankheit erliegen. Bei Frauen beträgt die Sterblichkeitsrate hingegen 15 %. Die Gründe hierfür sind vielfältig, aber historisch wurden hauptsächlich Daten von männlichen Patienten erfasst und veröffentlicht, was die öffentliche Wahrnehmung beeinflusst hat.

Es existiert eine überwältigende Anzahl ähnlicher Beispiele: die zentral regulierte Temperatur in Großraumbüros und Einkaufszentren berücksichtigt insbesondere das männliche Wärmeempfinden. Die Waschräume für Männer und Frauen verfügen meist über eine identische Zahl an Quadratmetern, die Anzahl der Toiletten ist aber aufgrund der kleineren Größe der Pissoirs bei den Männern höher. Gehälter sind – bestenfalls – angeglichen, berücksichtigen aber nur selten die Rolle der Frau in der Familiengründung.

Genderneutral ist nicht gleich gendergerecht. One sizes fits all mag zwar manchmal funktionieren, verschließt jedoch die Augen vor dem Offensichtlichen: Männer und Frauen sind nicht gleich. Sie können nicht gleich sein und wollen es oftmals auch nicht. Sie unterscheiden sich in Biologie und sollten es trotz allem nicht in ihren Möglichkeiten.

Digitale Diskriminierung?

Sämtliche Entscheidungen und Annahmen, die wir treffen, basieren auf Wissen, welches wir wiederum aus Daten ziehen. Wenn diese Daten nun historisch bedingt vor allem von und gesellschaftlich bedingt größtenteils über Männer gesammelt werden, entsteht jedoch ein Dilemma. Wir wissen mehr über Männer, also entscheiden wir auch wie und – und dies wird insbesondere zukünftig relevant – für Männer.

Durch Aufklärung und Bildung können wir Menschen für die Diskrepanzen zwischen den Geschlechtern sensibilisieren. Was passiert jedoch, wenn zukünftig Prozesse und Entscheidungen automatisiert werden? Wir können zwar heute damit beginnen, verstärkt Daten über Frauen zu sammeln, jedoch werden wir das Jahrtausende tiefe Datenloch dadurch nicht schließen können.

Ethisch betrachtet steht jedoch eine weitere Frage im Raum: Es sind nicht nur Frauen, die bei Erhebung von Daten hinten runterfallen. Es existieren ethische und geographische Minderheiten, die bis dato vernachlässigt wurden. Wie wollen und sollen wir für sie entscheiden?

Manche Bereiche unseres täglichen Lebens sind vielleicht einfach noch nicht bereit für die vollständige Automatisierung. Und bis es soweit ist, müssen Entscheidungsträger verstärkt für die Problematik sensibilisiert werden: Wo fängt Gleichberechtigung an und wo hört sie auf? Aufhören wird sie nie. Und wenn sie noch nicht angefangen hat, dann ist heute genau der richtige Zeitpunkt dafür.

Frauen wollen keine Millionäre mehr – und was das für die Vermögensverwaltung bedeutet

Marla Korth

Von den ehrgeizigen Ansätzen des „How to marry rich“-Seminars bis hin zur heutigen Forderung nach finanzieller Eigenständigkeit: Der Wandel in der weiblichen Perspektive zu Geldthemen ist faszinierend. Warum Frauen heute nach mehr streben als einem reichen Ehemann und wie die Finanzbranche darauf reagiert.

Es gab sie tatsächlich: Kurse, in denen Frauen lernen konnten, wie sie sich ihren Millionär „angeln“ und somit die Wahl ihrer Kleidung oder der kulturellen Abendveranstaltung zu ihrer einzigen Sorge für die Zukunft machen. Bis vor knapp 20 Jahren bat das New Yorker Mechanics Institute ein Seminar mit dem Titel „How to marry rich“ an. Unbestritten, dass die Einrichtung heute vergebens nach Teilnehmerinnen suchen würde. Denn entgegen des Klischees, wünscht sich die Mehrheit der Frauen heute keinen reichen Mann mehr, der für sie sorgt. Im Gegenteil: Die Frau von heute möchte finanzielle Unabhängigkeit und selbstständige Vermögensverwaltung.

Finanzemanzipation: Wie Frauen die Welt der Vermögensverwaltung neu gestalten

Im Zuge der Emanzipation hat das Thema immer weiter an Bedeutung gewonnen. Regierte in der Vergangenheit lange die Theorie, Frauen und Finanzen würden sich konträr gegenüberstehen, so hat dies sich im letzten Jahrzehnt stark gewandelt. Nicht geringen Anteil an dieser Entwicklung haben weibliche Bloggerinnen, die in ihren Artikeln Themen rund um die Vermögensverwaltung behandeln. Geld ist für Frauen längst kein Tabu mehr.

Diese Entwicklung haben sich auch Anlageberatungen zu Nutze gemacht. Mit dem amerikanischen Ellevest wurde 2014 eine Anlageberatung gegründet, welche sich auf

die Bedürfnisse weiblicher Kundinnen spezialisiert hat. „Invest like a women“ lautet der Slogan, welcher dem jungen Unternehmen nicht nur zu hoher Bekanntheit, sondern auch siebenstelligen Investment-Runden verhalf. Die Basis bildet dabei die Annahme, dass sich weibliche Bedürfnisse beim Thema Finanzen von denen der Männer unterscheiden.

Finanzwelt im Wandel: Geschlechterspezifische Gehaltsunterschiede und Investitionsstrategien

Ein wichtiger Unterschied liegt dabei in der geschlechterspezifischen Gehaltskurve: Während Männer ihr Höchstgehalt im Alter von 55 Jahren erreichen, liegt dieses für Frauen bereits bei 44 Jahren. Trotz zahlreicher politischer Bemühungen existieren zudem weiterhin Gehaltsunterschiede zwischen Frauen und ihren männlichen Kollegen, die bei der Tätigkeit von Investments beachtet werden wollen. Hinzu kommt, dass die Verantwortung für Kinder und Familie heutzutage immer noch zum Großteil von Frauen getragen wird, die hierfür auf Arbeit in Teilzeit um- oder für eine gewisse Zeit aus ihrem Job aussteigen.

Im Zuge zahlreicher Analysen wurden außerdem geschlechterspezifische Diskrepanzen hinsichtlich der Art des Investments festgestellt: Während Frauen vorwiegend in gesundheitsspezifische Themen und Bildung investieren, sind diese Bereiche nur für etwa ein Drittel der männlichen Investoren von Interesse.

Finanzwelt im Wandel: Digitalisierung und die spezifischen Bedürfnisse weiblicher Kunden

Diese Erkenntnisse zeigen, dass die Finanzwelt, trotz der Entwicklungen der letzten Jahre, weiterhin einem Wandel unterliegen wird und muss, um den Bedürfnissen weiblicher Kundinnen auch zukünftig gerecht zu werden. Der Trend der Digitalisierung, dem auch diese Branche unterliegt, wird diesem Wandel positiv entgegenkommen: Ziel vieler digitaler Dienstleistungen ist die Individualisierung und nutzerspezifische Anpassung. Diese orientiert sich an den Interessen der Kunden und kann somit auch speziell auf die weibliche Zielgruppe zugeschnitten werden.

Dass die Heirat eines Millionärs trotz wachsender finanzieller Emanzipation allerdings noch für einige Damen als erstrebenswert angesehen wird, zeigte eine vor wenigen Jahren in New York publizierte Anzeige. Die Verfasserin fragte hier nach Ratschlägen auf der Suche nach ihrem millionenschweren Traumprinzen. Prominenz

erlangte diese Veröffentlichung allerdings erst durch die darauffolgende Reaktion des CEO von J.P. Morgan. Sein Tipp: Wer ein Leben in Reichtum wolle, hätte eine höhere Chance auf Erfolg, wenn er sich dieses selbst erarbeitete, anstatt auf das Gehalt seines Partners zu setzen.

Über die Autoren

Dr. Nicholas Ziegert

Dr. Nicholas Ziegert ist Gründer und Geschäftsführer des FinTech-Unternehmens OWNLY FinTech GmbH. Davor war er 11 Jahre für die Warburg Bankengruppe in unterschiedlichen Funktionen (Corporate Finance, Leitung Inhaberbüro, Leitung Abteilung Junge Unternehmer und Venture Capital Fonds) und zuletzt als Chief Digital Officer tätig. Herr Dr. Ziegert ist gelernter Rechtsanwalt und hat an den Universitäten Kiel, Tübingen, Speyer und New York University studiert und an der Universität Freiburg zum Thema Venture Capital Beteiligungsverträge promoviert.

René Harders

René Harders ist Gründer und Inhaber von Finvisory e.K. und bietet seit 23 Jahren ganzheitliche Finanzplanung, Finanzberatung und Vermittlung an. 2013 wurde eine eigene kapitalmarktoriente Investment-Philosophie entwickelt, welche auf Erkenntnissen der langjährigen und modernen Finanzmarktforschung gründet. Der Zugang zu den Investment-Vehikeln wird Kunden auf Basis des Regulierungsregimes für einen Honorar-Finanzanlagenberater, der dem Provisionsannahmeverbot unterliegt, ermöglicht.

Marla Korth

Marla Korth hat Außenwirtschaft/Internationales Management in Hamburg studiert und den Master in Management an der Singapore Management University abgeschlossen. Aktuell lebt sie Singapur und arbeitet für die Werbeagentur Ogilvy.

Dr. Franziska Ida Neumann

Dr. Franziska Ida Neumann hat Rechtswissenschaften, BWL, Kunstgeschichte und Germanistik in Deutschland und an der Pariser Sorbonne sowie am Louvre studiert. Ihren Dokortitel erwarb sie am Caspar-David-Friedrich-Institut in Greifswald. Seit 2018 ist sie Inhaberin von I date art. ® Art Consulting und berät bei Fragen in Bezug auf den Kunstmarkt. Frau Dr. Neumann spricht über das Thema Kunst als alternatives Asset im Rahmen öffentlicher Vorträge. Im Jahr 2020 ist ihr Buch „Wie Sie mit Picasso & Co. ein Vermögen aufbauen... Und warum am Ende mit Kunst (nicht) jeder reich werden kann“ im Finanzbuch Verlag, München, erschienen.

Jasmine Barendt

Im Jahre 2016 entschied sich Jasmine Barendt für den Schritt in die Selbstständigkeit, indem sie sich auf das Feld des „Content Marketings“ begab. Mit einem breiten Spektrum berät und unterstützt sie Unternehmen in den Bereichen Text, Design und Marketing. Ihre Klientel erstreckt sich über vielfältige Sektoren, darunter renommierte Verlagshäuser, eine Privatbank, diverse Online-Shops mit Fokus auf Nachhaltigkeit, Sport und Bekleidung sowie eine Reihe von Start-ups. Nach ihrem Kommunikationsdesign-Studium im Jahr 2011 durchlief Jasmine Barendt verschiedene Etappen in klassischen Werbeagenturen, einer Mediaagentur und den Marketing-Abteilungen verschiedener Unternehmen. Die Expertise, die sie dabei aus den unterschiedlichsten Branchen erworben hat, fließt heute in den Nutzen ihrer Auftraggeber ein.

Philipp Rothe

Philipp Rothe absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann und schloss parallel ein duales Bachelorstudium an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) ab. Hierbei erlangte er tiefe Einblicke in die Finanzbranche und besonders die Unternehmens- und Projektfinanzierung. Einen Master of Finance absolvierte er an der Boston University und sammelte währenddessen Erfahrungen in der FinTech-Welt durch Werkstudenten-jobs bei Trade Republic und der OWNLY FinTech GmbH. Aktuell ist er als Investment Manager bei der ENOVA Power GmbH tätig und verantwortlich für Investitionen in erneuerbare Energien-Projekte.

Marcel Fleisch

Marcel Fleisch ist Chief Product Officer bei der VP Bank Gruppe und hat über 15 Jahre Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen im internationalen Wealth Management.

Die VP Bank, eine international ausgerichtete Bankengruppe, ist führender Anbieter von vielfältigen Services rund um die Digitalisierung des Eigentums von hochwertigen Sammelwerten in Verbindung mit der Blockchain-Technologie.

Leonard Philp

Leonard Philp hat Internationale Betriebswirtschaft in Hamburg und an der San Francisco State University studiert. Neben dem Praktikum bei der OWNLY FinTech GmbH, sammelte er internationale Erfahrungen, unter anderem durch Praktika in Amsterdam und Kanada.

Thomas Wittlinger

Thomas Wittlinger startete seine berufliche Laufbahn mit einem Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Göttingen. Nach seinem Abschluss trat er eine Stelle als Produktmanager bei der comdirect bank AG an. Ab 2005 übernahm er die Verantwortung für den E-Commerce-Bereich der Sparte Steuer, Recht und Geld bei Wolters Kluwer Deutschland. Von 2009 bis 2013 war er als Senior Produktmanager bei Axel Springer tätig und zeichnete innerhalb von Bild.de für die Bereiche News, Geld, Ratgeber und Lifestyle sowie für die Homepage verantwortlich. Im Jahr 2013 wechselte er zu Gruner + Jahr Digital Products, wo er als Director die digitalen Titel im Food-, Women- und Lifestyle-Segment betreute. Von 2016 bis 2017 war er als Chief Operation Officer bei einem Startup namens Stapp AG tätig. Anschließend übernahm er von 2017 bis 2020 die Rolle des Director Product und Operations bei SPRING Axel Springer Digital News Media. Zuletzt war er von 2020 bis 2022 als Director Product Management & Innovation bei der IoT Unit von All4labels GmbH in der Industrie tätig. Seit Oktober 2022 ist er bei der OWNLY FinTech GmbH in Hamburg beschäftigt.

Über OWNLY FinTech GmbH und die Plattform OWNLY Family

Zweck der Gesellschaft ist die Entwicklung und der Betrieb von digitalen Produkten und Services für Kunden des Private Banking und Family Office-Segment. OWNLY FinTech arbeitet hierbei mit verschiedenen Unternehmen der jungen und dynamischen FinTech-Szene zusammen und führt deren Angebote, wie z. B. die Multibankenfähigkeit, mit eigenen Innovationen zusammen.

Die Software OWNLY Family orientiert sich an den Dienstleistungen von Family Offices, die für ihre anspruchsvollen Kunden die Übersicht über komplexe Vermögen behalten, die Vermögensverwaltung organisieren und viele sonstige Dienstleistungen erbringen, um ihren Mandanten das Leben zu erleichtern. OWNLY interpretiert diese Grundidee für eine viel breitere Zielgruppe in der digitalen Welt neu. OWNLY führt das Gesamtvermögen an einer Stelle zusammen und erlaubt die Aggregation von Konten und Depots bei unterschiedlichen Banken, die Aufnahme und Bewertung von Immobilienvermögen sowie sonstige Vermögensgegenstände. Zu diesen können unternehmerische Beteiligungen, Edelmetalle, Versicherungen oder Oldtimer gehören.

Über OWNLY Family verwalten private Kunden bereits über 3,4 Mrd. Euro an Vermögenswerten. Das Unternehmen ist als Kontoinformationsdienstleister nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) bei der BaFin registriert.

Der Weg zur finanziellen Emanzipation geht über die transparente Übersicht der eigenen Finanzen.

Mehr dazu finden Sie auf <https://www.family.ownly.de>.

www.ownly.de

www.OWNLY.de



OWNLY Family richtet sich an alle, die ihre finanzielle Situation optimal im Blick behalten und effizient verwalten möchten. Als regulierter Kontoinformationsdienst gemäß den Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bietet die OWNLY FinTech GmbH eine sichere und vertrauenswürdige Plattform, die es Nutzern ermöglicht, ihre verschiedenen Bankverbindungen und Vermögensgegenstände an einem zentralen Ort zu verwalten.

Die wichtigsten Funktionen

- ✓ Zusammenstellen von Finanzinformationen aller Art
- ✓ Verwaltung für Individuen, Familienmitglieder und juristische Personen
- ✓ Grafische Aufbereitung von Portfolios und Erstellung von PDF Berichten
- ✓ Multibankingfähigkeit
- ✓ Immobilienbewertungsmöglichkeit

Assets



Mehr unter: <https://family.ownly.de/>

