

Gespräch mit Stanley Beckers

Die Anleger ignorieren das Zinsänderungsrisiko

Beckers ist als Chef nicht nur in Diensten von NN Investment Partners, sondern auch der EZB. NN setzt einen Teil des Wertpapier-Kaufprogramms um. Im Gespräch erläutert er u.a. die Arbeit für die EZB.



Stanley Beckers Vermögensverwaltungsgesellschaft NN setzt für die EZB einen Teil des Wertpapier-Kaufprogramms um. (Bild: Imago)

In den USA rückt die erste Zinserhöhung seit 2006 immer näher, doch viele Kunden scheinen das wenig zu kümmern. Diese Beobachtung macht jedenfalls Stanley Beckers, CEO des niederländischen Vermögensverwalters NN Investment Partners. Sein Unternehmen habe ein ganzes Spektrum von Anlagefonds im Portfolio, bei denen das Zinserhöhungsrisiko abgesichert sei, sagt der 63-Jährige im Gespräch. Doch bis jetzt gebe es wenig Nachfrage. Im Prinzip rase ein Zug mit hoher Geschwindigkeit auf Anleger zu, doch diese machten keine Anstalten, auszuweichen. Das hänge vielleicht damit zusammen, dass eine Zinserhöhung durch die Zentralbank primär in den USA das Thema der Stunde sei. In Europa scheine ein Zinsschritt der Europäischen Zentralbank (EZB) noch entfernt, weswegen dies bei Kunden in Europa noch nicht im Denken verankert sei. Eine Zinsabsicherung von Produkten mit Futures oder Zinsswaps sei derzeit relativ günstig zu haben, für etwa 5 bis 10 Basispunkte.

In Diensten der EZB

NN Investment Partners hat derzeit einen besonders guten Draht zur EZB. Zusammen mit Axa Investment Managers, State Street und Deutscher Bank setzen die Niederländer einen Teil des Wertpapier-Kaufprogramms der EZB um, nämlich jenen für Asset Backed Securities (ABS). Dies ist der einzige Bereich, den die EZB

ausgelagert hat. Der Grund liegt im engen und spezifischen Markt von besicherten Wertpapieren. In diesen Märkten repräsentiert NN quasi die EZB, hält Ausschau nach Gelegenheiten und generiert für die Zentralbanker Ideen. Sollte die EZB eine Kaufidee gut finden, setzt NN diese um und erwirbt beispielsweise für 200 Mio. € Anteile eines Papiers – in der Regel direkt bei der Emission, also im Primärmarkt. Der Sekundärmarkt sei bei diesen Wertpapieren oft zu illiquide. Die Papiere selber gehen dann auf die Bücher der EZB über. Viel verdienen könne man mit dem Geschäft aber nicht, stapelt Beckers tief. Die EZB sei ein sparsamer Kunde und bezahle nur die Kosten plus ein paar Basispunkte. Die genaue Höhe will sich Beckers, der 1979 einen Abschluss an der University of California-Berkeley machte, nicht entlocken lassen. Die EZB erhalte aber spezielle Konditionen.

Bei NN Investment Partners handelt es sich um die frühere ING Investment Managers. Die Firma ist der Asset-Management-Arm der in Amsterdam kotierten NN Group. Das «Rebranding» läuft seit April. Der andere Arm ist NN Insurance, früher ING Insurance. Der einstige Allfinanz-Konzern ING (Internationale Nederlanden Groep) war in der Finanzkrise in eine schwere Schieflage geraten, wurde staatlich gestützt und dann von den Behörden zur Aufspaltung gezwungen. Mit dem für Nationale Nederlanden stehenden Kürzel NN zollt man der Vergangenheit Tribut, denn ING ging 1990 aus der Fusion von NN mit der NMB Postbank hervor. Die in Den Haag domizilierte NN Investment Partners verwaltet weltweit rund 184 Mrd. € für institutionelle und individuelle Investoren. ING Group hält noch 37,6% an NN Group, hat aber weiter Verkaufsabsichten.

Wie die Konkurrenz will Beckers sowohl weltweit als auch in der Schweiz wachsen. Schweiz-Chef Alfonso Papa hat das Ziel ausgegeben, den bisher geringen öffentlichen Marktanteil zu verdoppeln. Entscheidend für das Wachstum seien nicht nur attraktive Produkte mit einer guten Performance, sondern vor allem Vertriebskapazitäten. In der Schweiz ändert sich beim Vertrieb jedoch das Umfeld gerade massiv, da Vertriebsgebühren wie Retrozessionen an die Kunden weitergegeben werden müssen. Laut Beckers hat man in Grossbritannien und den Niederlanden die längste Erfahrung mit dem Wegfall sogenannter «Kickbacks». Dort hätten Banken und Finanzdienstleister damit begonnen, Gebühren für die Beratung zu erheben. Das sei im Prinzip gut, denn die Kunden wüssten besser, für was sie bezahlen müssten. Manche Kunden wollten jedoch partout nicht für Beratung bezahlen und nähmen die Vermögensverwaltung dann in die eigenen Hände. Der Wegfall der Retrozession sei auch ein Grund dafür, dass es einen Trend hin zu Multi-Asset-Produkten gebe. Oft bekomme NN Investment Partners inzwischen Anfragen, ein Mandat zu betreuen, statt ein Produkt zu verkaufen.

Aktive Manager unter Druck

Der Belgier in Diensten der Niederländer sieht einen immer stärkeren Wettbewerb zwischen den Anbietern von passiven Produkten und jenen von aktiven. Die Ersten bilden einen Index nach, während die Zweiten (meist erfolglos) versuchen, den Markt zu schlagen. Die härtere Konkurrenz sei gut, sagt Beckers, denn aktive Manager würden so dazu gedrängt, aggressivere Wetten einzugehen. Dadurch müssten sie ihr Können wirklich unter Beweis stellen. Viele hätten in der Vergangenheit sehr indexnah angelegt und trotzdem Gebühren für aktives Management abgerechnet – das liessen sich Kunden nicht mehr gefallen.