

04.01.2022 | Sachwerte

Finanzberater: "Sachwerte haben einen unschlagbaren Vorteil"

Vermögensberater Peter Rieder erläutert im Interview mit FONDS professionell ONLINE, warum er vielen seiner Kunden zu Investments in Immobilien und erneuerbaren Energien rät – und von welchen Anlagen er die Finger lässt.



Peter Rieder: "Sachwertinvestments sind aus unserer Sicht unabdingbare Bausteine in einem gut diversifizierten Portfolio."

© Peter Rieder Vermögen

Peter Rieder ist Vermögensberater aus dem oberbayerischen Waldkraiburg. Sein Credo ist, unabhängige Vermögensplanung auf die individuelle Lebensplanung abzustimmen. FONDS professionell ONLINE sprach mit ihm darüber, welchen Stellenwert dabei Sachwertinvestments haben – und wie er die Qualität verschiedener Angebote beurteilt.

Herr Rieder, welchen Stellenwert haben Sachwertinvestments, wenn Sie Ihre Kunden bei der Vermögensanlage beraten? Welche Voraussetzungen sollten Anleger dafür mitbringen?

Peter Rieder: Unsere Kunden sind in der Regel Menschen mit gutem Vermögenshintergrund. Insofern stellt sich die Frage, wie diversifiziert man Vermögen, um einerseits eine attraktive Vermögensmehrung zu erzielen, ohne andererseits unnötig hohe Risiken einzugehen. Meiner Überzeugung nach kann man ein Portfolio nicht stabil strukturieren, wenn man nur börsenabhängige Assets einbaut. Somit sind Sachwertinvestments aus unserer Sicht unabdingbare Bausteine in einem gut diversifizierten Portfolio. Jedem Anleger sollte heutzutage klar sein, dass er für eine nachhaltige Vermögenssteigerung – also nach Inflation und nach Steuern – bereit sein muss, gewisse Risiken einzugehen.

Welche Assets des Sachwerte-Universums finden Sie insbesondere geeignet, Bestandteil von Vermögensportfolios zu sein: Immobilien, erneuerbare Energien oder vielleicht doch Container oder Schiffe?

Rieder: Ein gut strukturiertes Vermögensportfolio sollte neben der Direktimmobilie zusätzlich auf der einen Seite breit gestreute Börsenwerte und zum anderen eben verschiedene Sachwertinvestments beinhalten. Darauf achten wir besonders auf eine möglichst hohe Sicherheit respektive Stabilität, da eine Beteiligungsanlage bekanntlich per se erhöhte Risiken aufweist. Konkret präferieren wir bei den von uns strukturierten Portfolios Investments in Immobilien und erneuerbare Energien wie Windenergie- und Solaranlagen. Hierbei suchen wir zuerst Eigenkapitalfonds und speziell nach Angeboten auf dem Zweitmarkt, da diese unserer Überzeugung nach die mit Abstand höchste Sicherheit bringen. Die Renditeerwartungen sind dabei nicht unbedingt niedriger als bei risikobehafteteren Investments mit hohen Fremdfinanzierungen. Abstand halten wir grundsätzlich von jeglicher Art maritimer Investments und auch von Flugzeugen, Lokomotiven und ähnlichem.

Warum?

Rieder: In der Vergangenheit hat sich immer wieder herausgestellt, dass diese Assets bei Krisen sehr schnell in Schieflage gekommen sind. Offensichtlich wurde dabei oft die Kalkulation auf Kante genäht. Aber genau das wollen wir vermeiden. Wir wollen ja im Gegenteil für unsere Anleger mit Sachwertinvestments eine möglichst hohe Stabilität erreichen, wenn es mal kriselt an den Weltmärkten – sprich Börsen. Und da sind wir bei Zweitmarktinvestments beziehungsweise Eigenkapitalfonds am besten aufgehoben. Das haben wir in der Finanzmarktkrise 2008/2009 und in der Coronakrise 2020 als sehr positiv erlebt.

Wie beurteilen Sie die Eignung von Sachwerten, einem inflationsbedingten Wertverlust gegenzusteuern?

Rieder: In den vergangenen zehn Jahren konnte man eindeutig sehen, dass es bei einer schleichenden Enteignung der Geldvermögen durch die Inflation unabdingbar wichtig war, in Sachwerte investiert zu sein. Insofern kann man das empirisch sehr gut belegen.

Woran erkennt man ein gutes Sachwertinvestment? Worauf achten Sie besonders, wenn Ihnen ein Angebot unterkommt, mit dessen Initiator Sie bisher keine Erfahrung gemacht haben?

Rieder: Wir sind seit nun fast zwei Jahrzehnten in engster Abstimmung mit Efonds24, mit denen wir die möglichen Anlagen nach unseren Kriterien stark selektieren. Bei einem uns nicht bekannten Initiator legen wir großen Wert auf die Meinung und Erfahrung von Efonds24, wobei die Entscheidung am Ende natürlich bei uns liegt. Dabei achten wir sehr auf die handelnden Personen. Was haben sie bisher gemacht, waren sie erfolgreich und kundenorientiert unterwegs? Diese und weitere Fragen klären wir, bevor wir mit einem neuen Initiator ins Geschäft kommen. Grundsätzlich arbeiten wir nur mit Anbietern, die sich extrem fokussiert und möglichst erfolgreich mit einem einzigen Thema auseinandersetzen. Ein Initiator, der heute US-Immobilien und morgen Containerschiffe anbietet – wie früher beispielsweise MPC – kommt für uns gar nicht in Frage. Wo soll hier die Expertise sein?

Mit welchen Berührungspunkten haben Sie es bei Ihren Kunden bezüglich Sachwertinvestments zu tun? Sind sie begründet? Wie lassen sie sich argumentativ überwinden?

Rieder: Die Berührungspunkte sind nur da, wenn die Kunden in der Vergangenheit negative Erfahrungen mit Beteiligungen gemacht haben. Ansonsten sind die Anleger sehr offen, und je vermögender die Kunden sind, desto mehr fragen sie Sachwertinvestments nach. Der unschlagbare Vorteil bei Sachwertinvestments im Gegensatz zu offenen Fonds ist ja, dass ich genau weiß, wo ich mich beteilige, sofern es sich nicht um einen Blind-Pool handelt. Bei offenen Fonds können sich die Assets während der Anlagedauer komplett verändern. Als Investor bin ich ständig aufgefordert zu schauen, ob der Fondsmanager die Werte kauft, die ich mir vorstelle. Darüber hinaus sollte nicht vergessen werden, dass bei den offenen Investmentfonds bisweilen durch großen Mittelzufluss hoher Anlagedruck entsteht und der Fondsmanager unter Umständen zu stark überhöhten Preisen einkaufen muss. Insbesondere offene Immobilienfonds haben diese Problematik seit Längerem schon wieder.

Wie informieren Sie Ihre Kunden über Sachwertinvestments?

Rieder: Wir veranstalten regelmäßig Vorträge und Diskussionsrunden im kleinen Kreis von 15 bis 20 Personen. Hierzu laden wir die verantwortlichen Personen des jeweiligen Initiators ein, um Informationen möglichst aus erster Hand zu erhalten. Da kann sich der potenzielle Anleger – bevor er überhaupt in ein Beratungsgespräch einsteigt – einen sehr guten Eindruck über das Haus und das jeweilige Produkt mit den entsprechenden Chancen und Risiken verschaffen.

Vielen Dank für das Gespräch. (tw)