

Interesse an Alternatives wächst

Leiter Vertrieb bei Invesco über Real Estate, Private Equity und Debt sowie Chancen bei Special Situations

Immer mehr Investoren wollen in alternative Anlagen investieren, um ihr Portfolio breiter zu diversifizieren und attraktive Renditen zu erzielen, erläutert Sascha Specketer von Invesco. Neben Private Equity sind Real-Estate-Produkte sowie zunehmend Private Debt gefragt.

Von Werner Ruppel, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 14.12.2021

Die sogenannten Alternatives werden neben traditionellen Anlageformen wie börsennotierten Aktien und Anleihen bei Anlegern immer beliebter. Und praktisch alle Umfragen unter institutionellen Investoren und vermögenden Privatanlegern zeigen, dass die meisten Adressen noch mehr Mittel in Alternatives anlegen wollen. „Wir stellen ein zunehmendes Interesse der Investoren an alternativen Anlagen fest“, erklärt denn auch Sascha Specketer, Leiter des Vertriebs für die DACH-Region beim globalen Assetmanager Invesco, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. „Dafür gibt es zwei Gründe: Zum einen wollen Investoren im Nullzinsumfeld natürlich Verwahrentgelten entgehen und suchen nach rentablen Anlageformen. Zum anderen streben Investoren eine stärkere Diversifizierung ihres Portfolios an, zumal sie vielfach bereits relativ stark in Aktien investiert sind.“

Die Aktienmärkte hätten ja in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt, und die Zinsen stünden auf langjährigen Tiefs. Komme es nun, zum Beispiel infolge höherer Inflation und eines Anstiegs der Zinsen, zu einer Korrektur an den Aktienmärkten, stehe kaum mehr ein Puffer auf der Anleihe Seite mit attraktiven Renditen zur Verfügung. Zumal in einem solchen Fall auch die Anleihekurse fallen dürften. Zudem würden gerade Dividententitel stark schwanken. „Die hohe Volatilität von Aktienanlagen muss ein Investor auch aushalten können“, betont Specketer.

Viele Investoren seien auch bereits relativ stark in Aktien investiert. Von daher komme natürlich der Wunsch

nach einer breiteren Diversifizierung auf. Darüber hinaus lägen die Annahmen über die für die kommenden zehn Jahre zu erwarteten Aktienrenditen nach der Aufwärtsbewegung des Aktienmarkts in den vergangenen Jahren nur mehr bei etwa 5 bis 6% pro Jahr. Da stelle sich schon die Frage, ob das relativ hohe Aktienrisiko noch adäquat bepreist sei. Und wer in Alternatives investiere, der habe mit bestimmten Produkten die Aussicht, höhere Renditen als mit Aktien zu erzielen.

Zugang ist schwierig

Die Gründe, warum viele Investoren verstärkt in Alternatives investieren wollen, sind also klar und sehr gut nachvollziehbar. Der Zugang zu diesen Assetklassen ist aber schwierig. „Das Problem bei alternativen Anlagen für private Anleger ist, überhaupt einen Zugang zu diesen mitunter recht illiquiden Investments zu erhalten“, erläutert Specketer. Häufig seien die Produkte nur für Institutionelle aufgelegt und zugänglich. Investitionsmöglichkeiten bestünden aber mitunter für vermögende Privatanleger, also den Bereich Wealth Management. „Vor allem auch vermögende Privatanleger sind stark an Möglichkeiten interessiert, wie Institutionelle in Alternatives zu investieren und dabei attraktive Renditen zu erzielen“, führt Specketer weiter aus.

Ein Problem sei zudem häufig die Illiquidität oder geringe Liquidität von Alternatives, die sich aber mit bestimmten Produktlösungen deutlich verringern lasse. So habe Invesco mit Invesco Real Estate, dem auf weltweite Immobilienanlagen spezialisierten Bereich des Unternehmens, gemeinsam mit UBS Global Wealth Management, gerade eine exklusive Real-Estate-Lösung für die Wealth-Management-Kunden der UBS entwickelt.

Anlage direkt in Immobilien

Dieses Produkt sei nach der Schweiz sowie ausgewählten europäischen und asiatischen Märkten



Foto: Martin Joppen

Sascha Specketer

nun auch in Deutschland erfolgreich angelaufen und stoße auf sehr großes Interesse. Das neue Angebot lege vornehmlich in die Direktimmobilienstrategien von Invesco an. Darüber hinaus investiere es zu Liquiditätszwecken sowohl in börsennotierte Immobilienwerte als auch in ausgewählte Co-Investments oder Direktimmobilien.

„Unser für die UBS aufgelegtes globales Immobilienprodukt weist eine Zielrendite von 7 bis 9% im Jahr auf. Die Ausschüttung liegt bei 4% im Jahr“, erläutert Specketer. „Einen weiteren Vorteil stellt die monatliche Preisfeststellung dar, es ist also kein illiquides Produkt.“ Insgesamt werde dieses Produkt mit seinen Zielrenditen und der relativ hohen Ausschüttung von vermögenden Privatkunden als sehr attraktiv beurteilt. Ohnehin sei das Interesse groß, in Real Assets wie in globale Immobilien zu investieren.

Wachstum bei Private Debt

Das größte Segment bei den Alternatives sei in Europa natürlich Private Equity. Dahinter komme aber bereits Real Estate. Einen immer größeren Zuspruch erfahre der Bereich Private Debt. Hier müsse ein Anbieter auch über eine entsprechende Plattform und Erfahrung verfügen. Mit einer Private-Debt-Plattform in den USA, die 40 Mrd. Dollar groß sei, sowie jahrelanger Erfahrung und entsprechenden Datenbanken über auch mittelständische Unternehmen

sei Invesco in diesem Bereich gut aufgestellt. „Sehr deutlich wächst der Bereich Private Debt und Direct Lending“, erklärt Specketer. „Hier liegen die erwarteten Renditen bei etwa 8% im Jahr, was natürlich für ein Kreditportfolio sehr attraktiv ist.“ Auch in Europa sei man hier inzwischen mit einem Produkt präsent. „Bei Private Debt haben wir in Luxemburg einen Fonds aufgelegt, der sich aber nur an Institutionelle richtet.“

Private Debt weise einige Vorteile auf. Specketer sagt: „Im Vergleich zu Private Equity weist Private Debt eine wesentlich kürzere J-Kurve auf, das heißt es fließen wesentlich schneller Gelder an den Investor zurück.“

Hohe Zielrenditen

Darüber hinaus böten sich für Investoren bei alternativen Anlagen auch noch mehrere andere Opportunitäten. „Ein attraktiver Bereich sind Special Situations/Distressed, also Unternehmen, die sich vorübergehend in Schwierigkeiten befinden“, führt Specketer weiter aus. „Hier liegen die erwarteten Zielrenditen bei 16 bis 20% im Jahr. Invesco hat für diesen Bereich eine Plattform in den USA aufgebaut und bietet jetzt auch einen Fonds für Institutionelle in Luxemburg an.“

Zum Teil würden Institutionelle inzwischen auch in Kryptowährungen anlegen. „Die BaFin hat immerhin Investments von Spezialfonds in Kryptowährungen erlaubt“, merkt Specketer an. „Und manche Institutionelle legen inzwischen auch einen eher geringen Teil ihrer Anlagesumme in Krypto-Investments an, um ihr Portfolio noch breiter zu diversifizieren“, sagt er. Dazu habe Invesco nun auch ein physisch besichertes Bitcoin-ETC mit institutioneller Verwahrung und Infrastruktur aufgelegt. Dieses sei ähnlich strukturiert wie das entsprechende Goldprodukt von Invesco. „Unser ETC auf Bitcoin haben wir speziell auf Institutionelle ausgerichtet“, erklärt Specketer. „Es ist ein rein institutionelles Produkt, es findet kein aktiver Vertrieb an Privatanleger statt.“