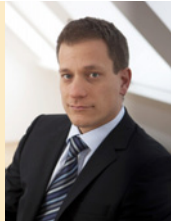


# „100%ige Garantie der Bank für die angelegten Rückdeckungsgelder“

Der Assetmanager PEH Wertpapier AG betritt mit „PEH Best Pension“ den bAV-Markt.



Sven Ulbrich  
PEH Vorstand  
sven.ulbrich@peh.de  
www.peh.de

*Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) hat im Hinblick auf die bAV bei vielen Unternehmen zu einer Verschlechterung der Bilanzrelationen geführt. Entsprechend sind die Finanzierungskosten für diese betriebliche Leistung gestiegen. Vor diesem Hintergrund wartet der Markt nun mit etlichen Vorschlägen auf. Ihr Haus stellt hierzu mit „PEH Best Pension“ ebenfalls ein Angebot bereit. Wie wollen Sie auf diesem Feld den Anspruch attraktive Rendite und zugleich solide Kapitalgarantie unter einen Hut bekommen?*

Gerade im aktuellen Kapitalmarktumfeld mit Niedrigzinsen einerseits und hohen Aktienmarktvolatilitäten andererseits sind dazu hohe Flexibilität und ein ausgereiftes Risikomanagement unverzichtbar. Wir setzen in unserem Konzept „Garantiedepot“ deshalb auf einen mehrstufigen Allokationsprozess.

Stufe 1: Schon seit vielen Jahren arbeitet die PEH im Asset Management ausschließlich aktiv und systematisch. Im Garantiedepot setzen wir unseren mehrfach ausgezeichneten Ansatz des PEH

Strategie flexibel ein. Unter anderem trägt er die Euro-Fonds-Note 1, und das renommierte Rating-Unternehmen Telos bewertete ihn soeben mit AA. Dabei hebt der Bericht besonders hervor, dass das Management darauf abziele, auch „in einem Umfeld rückläufiger Aktienmärkte einen Mehrwert“ zu schaffen.

Aus einem Universum von etwa 1300 Aktien wird nur in jene investiert, die eine vergleichsweise niedrige Bewertung ausweisen, die also „günstig“ zu kaufen sind. Dieser „Value“ (also „Wert“) bietet bereits eine gute Absicherung gegen Kursverluste.

Stufe 2: Nach der Portfolioselektion setzen wir eine Reihe von Risikomanagementtools ein. Zum einen nutzen wir beispielsweise quantitativ-technische Systeme zur Steuerung der Aktienquote. Wir analysieren eine Vielzahl von Marktdaten und erhöhen und vermindern entsprechend den Aktienanteil im Portfolio. Zum anderen steuern wir unser Risikobudget dynamisch. Wir fahren die Risikoexposition diszipliniert herunter, wenn die Daten zur Vorsicht Anlass geben. Auf diese Weise wird das Risikobudget nicht in kritischen Situationen verbraucht. Und das bedeutet: Sobald die Märkte wieder nach oben weisen, können wir neue Chancen nutzen, um den Wert des Portfolios zu mehren. Dieser Ansatz hat sich gerade auch angesichts der zahlreichen Marktirritationen in den letzten Jahren sehr gut bewährt. Unsere Aktienstrategie konnte heftige Marktkrisen umschiffen,

größere Verluste verhindern und somit die meisten Aktienindizes schlagen. Auch angesichts der jüngsten Kurseinbrüche hat das disziplinierte PEH-Risikomanagement ein weiteres Mal seine Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt.

Stufe 3: Unser stringentes Risikomanagement hat die Investmentbanken überzeugt, mit denen wir nun kooperieren, um die Anlage zusätzlich durch eine explizite Kapitalgarantie abzusichern. Nach dem Vier-Augen-Prinzip überwacht auch noch einmal die Investmentbank die Ergebnisse und Volatilitäten unserer Strategie und hat im Gesamtprozess die Möglichkeit, Einfluss auf die Risikoquote zu nehmen, sollte es zu entsprechend negativen Wertentwicklungen kommen. Sie greift nur dann ein, wenn das zur Verfügung stehende Risikobudget im Verhältnis zur Risikoquote nicht mehr ausreicht, um normale Risikoereignisse abzusichern. Basierend auf einem mathematischen Modell kalkuliert die Investmentbank dieses Verhältnis fortlaufend. Gegebenenfalls werden Umschichtungen in risikofreie Wertpapiere vorgenommen.

Für die Investoren entsteht durch diesen mehrstufigen Prozess ein doppelter Vorteil: Zum einen können sie attraktive Renditechancen nutzen, indem sie auf solide Art und Weise am Aktienmarkt investieren – auf Basis unseres lange bewährten Allokationsprozesses. Zum anderen besteht eine 100%ige Garantie der

Bank für die angelegten Rückdeckungsgelder. Sollte die Bank bis zum Zeitpunkt der Garantie insolvent sein, sind die in Sondervermögen eingebrachten Vermögenswerte vor den Risiken des Adressausfalls weitestgehend abgesichert.

*Zur Umsetzung einer bAV bedarf es mehr als nur einer Produktlösung. Wie haben Sie sich verstärkt, um die Implementierung einer langfristig tragfähigen Lösung für die Unternehmen zu gewährleisten?*

Wir sind überzeugt, dass jede tragfähige Lösung voraussetzt, das Produkt- und Asset Management, den Bereich Steuern und Recht sowie alle betriebswirtschaftlichen Aspekte integriert zu betrachten. Wir können in Zusammenarbeit mit der ABACUS Consult GmbH ein Komplettpaket anbieten, das alle erforderlichen Beratungs- und Service-Leistungen einschließt. ABACUS, gegründet 1995, ist eine Unternehmensberatungsgesellschaft mit Kernkompetenzen im Bereich Vergütungs- und Pensionsmanagement und ergänzt unseren auf das Asset Management bezogenen Fokus in idealer Weise. Beratungsschwerpunkte der ABACUS sind die Quantifizierung, Sanierung und Auslagerung von Pensionszusagen und Versorgungswerken. ABACUS verknüpft rechtliche und steuerliche mit den finanz- und betriebswirtschaftlichen Aspekten. Die Gesellschaft stellt ein leistungsfähiges Netzwerk an Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern bereit. Und sie kann die Rolle eines „Mediators“ übernehmen. Sprich: ABACUS führt das Know-how der verschiedenen Experten zusammen und kann auch die Spezialisten des Kunden in diesen integrativen Prozess einbinden.

*Wo liegen die Vorzüge Ihres Angebotes gegenüber einer Versicherungslösung?*

Die Rückdeckung über Versicherungspolice eröffnet im aktuellen Umfeld

sinkender Überschussverzinsungen und niedriger Garantiezinsen kaum Renditechancen. Das führt zu einem vergleichsweise höheren Liquiditätsbedarf. Bei unserem Angebot kann der Investor Chancen auf dem Aktienmarkt nutzen. Zusätzlich profitiert er in unserer Produktlösung von einer maximalen Flexibilität, denn das Konzept ermöglicht dem Unternehmen, dann Gelder anzusparen, wenn in einem konjunkturell positiven Umfeld Liquidität zur Verfügung steht – ohne festen Sparplan, ohne Ratenvereinbarungen. Dabei können die Gelder im Notfall börsentäglich wieder zur Verfügung gestellt werden. Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus der Allokationsstrategie: Die Veranlagung in Aktien ist weitgehend steuerfrei, während die Versicherungslösung steuerlich benachteiligt ist.

*Wie individuell und doch zugleich für Ihr Haus kostendeckend kann ein überzeugender ganzheitlicher bAV-Ansatz für ein mittelständisches Unternehmen überhaupt sein? Kommt es am Ende nicht doch zu Schubladenlösungen?*

Sowohl die Lösungen zur bAV als auch die Lösung zur Verknüpfung attraktiver Renditechancen mit einer soliden Kapitalgarantie bewegen sich natürlich im Rahmen der gerade beschriebenen Strategie. Die Individualität wird zum einen durch die intensive Vorarbeit unseres Kooperationspartners gewährleistet, bei der für jedes Unternehmen ein sinnvoller Lösungsansatz gesucht wird, zum anderen durch eine maximale Flexibilität bei der Umsetzung unseres Garantiedepots.

Sehr individuell offerieren wir aber auch unser zweites Lösungskonzept, das sich speziell an Unternehmen wendet, die eine deutliche Verbesserung ihrer Bilanzrelationen erreichen wollen (oder müssen). So lässt sich mittels einer Emission von Genussrechten zusätzliches Eigenkapital beim Unternehmen schaffen,

durch die Saldierungsmöglichkeiten eine Verkürzung der Bilanz erreichen und zeitgleich eine hohe Partizipation an positiven Aktienmarktentwicklungen (etwa bezogen auf den EuroStoxx50) erzielen. Dieses Konzept erlaubt somit eine vergleichsweise günstige Ausfinanzierung von Pensionszusagen.

Diesen zweiten Lösungsansatz nennen wir „ePPR“ – embedded Profit Participation Rights.

*In der Zusammenstellung Ihres Aktienportfolios liegt letztlich die Verantwortung, wie gut die Saat am Ende für Arbeitgeber und Arbeitnehmer aufgeht. Welchen generellen Allokationsansatz kann Ihr bAV-Partner erwarten?*

Wie bereits beschrieben, basiert auch unser Aktienselektionsprozess im „Garantiedepot“ auf einem systematischen und vielschichtigen Allokationsansatz. An erster Stelle schränken wir unser Anlageuniversum durch eine Reihe von Qualitätsfiltern (etwa Datenverfügbarkeit, Liquidität, Marktkapitalisierung etc) ein. Diese Filter werden regelmäßig angewendet und reduzieren unser Titeluniversum auf derzeit etwa 1300 Unternehmen. Bei der Investitionsentscheidung nutzen wir technisch-quantitative Instrumente, um die Titel in Vergleichsgruppen einzuordnen. So generieren wir eine Gruppe vergleichsweise „günstiger“ Werte (Gruppe 1) und skalieren bis zur Gruppe 6 – also der Gruppe mit vergleichsweise „teuren“ Wertpapieren. Gekauft werden können nur Titel der Gruppe 1. Finden wir einen ehemals günstigen Titel in der Folge irgendwann in der Gruppe 6 vor, wird dieser Titel spätestens dann zum Verkauf gestellt.

Und auch wenn es dieser Tage am Kapitalmarkt so scheint, dass es kaum noch „Erfolgsrezepte“ gibt – an „Günstig kaufen und teuer verkaufen“ ist noch kein erfolgreicher Händler vorbei gekommen.