

Mit Compliance-Expertise und Freiheit in der Asset Allokation: FIDUS Finanz AG plant weiteres Wachstum

Laut Volker Henkel, Vorstand der FIDUS Finanz AG, stehe das Thema Compliance bei vielen Banken und Vermögensverwaltern noch nicht im Vordergrund. Henkel erklärt, wie er das Thema in seiner Vermögensverwaltung umsetzt und aus welchen Gründen Bankberater momentan vermehrt zu unabhängigen Vermögensverwaltungen wie seiner wechseln wollen.

Svenja Stollenwerk · 31.10.2022



Compliance sei in der Asset-Management-Branche ein immer größer werdendes Thema. Laut Volker Henkel, Vorstand der FIDUS Finanz AG, sei dies jedoch noch nicht in allen Bereichen zu spüren. „Bei vielen Banken oder eben auch bei Vermögensverwaltern steht die Compliance noch nicht im Vordergrund, obwohl man sagen muss, dass die Regulatorik ganz große Auswirkungen auf den Markt haben wird. Wir haben uns daher intensiv mit dem Thema beschäftigt und unsere gesamte Compliance sowie das Portfoliomanagement frühzeitig digitalisiert. Wir wollen auch im Laufe des nächsten Jahres

noch digitaler werden und auch unsere Depot-Schnittstellen ausweiten“, erklärt Henkel im Gespräch mit **Fundview**.

Mit ihrem Know-how, das sie für ihre eigenen Mandanten nutzen, will die FIDUS Beratern die Möglichkeit geben, ihr Geschäft mit ihr gemeinsam transparent und gleichgerichtet abzuwickeln. „Dabei gibt es aber auch keinerlei Beschränkungen oder Vorgaben in der Anlagestrategie. Wir sind ganz klar auf Risikoklassen fokussiert und steuern die Portfolios unter anderem anhand einer annualisierten Fünf-Jahres-Volatilität. Zum einen ist dadurch das Risiko besser für den Kunden darstellbar und zum anderen erfassen wir das Risiko über diese Kennzahlen besser, als wir es beispielsweise mit einer Aktien-Quote machen könnten“, so Henkel.

Unter anderem aufgrund dieser Freiheit bestehe laut Henkel auf der Beraterseite momentan vermehrtes Interesse, den Bankensektor zu verlassen und zu einer unabhängigen Vermögensverwaltung zu wechseln: „Das ist meine Erfahrung aus eigenen Gesprächen. Wir erleben jedoch auch, dass Vermögensverwalter ihre Lizenz zurückgeben oder Kollegen von einer Vermögensverwaltung zu uns wechseln wollen.“

„Wir wollen noch weiterwachsen“

Norbert Weber ist Partner der FIDUS Finanz AG in der Niederlassung in Düsseldorf und zur FIDUS gewechselt. „Die regulatorischen Anforderungen durch MiFID sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen und werden zukünftig weiter zunehmen. Und ich glaube, dass die FIDUS mit ihrem professionellen Risiko-Controlling und Compliance-Spezialisierung diesbezüglich genau der richtige Partner für mich ist“, stellt Weber diesbezüglich fest und ergänzt: „Die FIDUS hat mit Axel Rohr einen Volljuristen im Vorstand, der bezüglich der Regulatorik schon bei mehreren Banken viel Erfahrung sammeln konnte. Mit so einem Experten in diesem Thema an meiner Seite fühle ich mich natürlich sehr gut aufgestellt. Betrachtet man

die gesamte Branche der unabhängigen Vermögensverwalter, glaube ich nicht, dass das jede Vermögensverwaltung so gut positioniert ist.“

Weiterhin entstehe laut Weber durch die Übernahme von externen Beratern ein gewisses Expertennetzwerk. „Denn jeder Berater hat für sich einen Spezialbereich mit besonders viel Kompetenz. Zum Nutzen aller steigt dadurch natürlich die taktische, also die kurzfristige und die längerfristige beziehungsweise die strategische Vermögensaufteilung anhand dieser verschiedenen Bereiche. Letztendlich aber trifft jeder Vermögensberater die Entscheidungen in der Asset Allokation allein beziehungsweise gemeinsam mit seinem Kunden“, sagt Weber.

Zusammen mit seiner Kollegin Ann-Katrin Hentzel war Weber über viele Jahre bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers und hat dort vermögende Privatkunden beraten. „Zwei meiner Kollegen kommen ursprünglich von der Privatbank Trinkaus & Burkhardt und ein Kollege ist Leiter bei Sal. Oppenheim gewesen. Die Kompetenzen der einzelnen Privatbanken finden sich also bei der FIDUS wieder, werden gebündelt und weiterentwickelt“, ergänzt Weber.

Wenn ein Berater zur FIDUS wechselt, stehe Kundenschutz an erster Stelle. „Ein Berater muss sich also keine Sorgen machen, dass seine Kundenbeziehungen oder seine Depots infrage gestellt werden. Wir machen dem Berater auch keine Kunden abspenstig“, stellt Henkel klar. Das Unternehmen ist im Januar 2020 mit vier Mitarbeitern gestartet – heute besteht das Team aus 20 Mitarbeitern. „Und wir wollen noch weiterwachsen. Wir sind bereits in Gesprächen und haben zwei bis drei Berater ins Auge gefasst, die wir mit ihren Kunden für uns gewinnen möchten“, so Henkel.