

# Mit Quandt und Cordes gegen die Banken

## Digitaler Vermögensverwalter Liquid will Anlagestrategie von sehr Reichen für kleinere Vermögen öffnen

mafr. FRANKFURT, 18. Oktober. Für ein junges Internetunternehmen ist die Unterstützung beachtlich. Der Aufsichtsratsvorsitzende des Dienstleistungskonzerns Bilfinger, Eckhard Cordes, betonte auf der Pressekonferenz des neuen digitalen Vermögensverwalters Liquid am Dienstag: „Ich werde für diesen Auftritt nicht bezahlt, sondern ich bin voll überzeugt.“ Doch um Geld, sogar um sein eigenes, ging es dann schon, als der prominente Manager öffentlich für die größtenteils computergestützte Anlageberatung von Liquid im Frankfurter Messturm Werbung machte. Cordes, der bis Ende 2011 Vorstandschef des Handelskonzerns Metro und zuvor Vorstandsmitglied des Automobilherstellers Daimler war, kritisierte die Banken. Deren Anlageberatung sei nicht frei von Interessenkonflikten. Die Bankberater müssten letztendlich die hauseigenen Produkte verkaufen, warnte Cordes.

Liquid ist im September an den Start gegangen. Dabei kann das junge Unternehmen, das aus der Berliner Start-up-Szene entstammt, nicht nur auf die Unterstützung von Cordes – gleichzeitig Beirat und Kunde – zählen, sondern auch auf die Rückendeckung von HQ Trust. Für den

sich an sehr wohlhabende Kunden richtenden Vermögensverwalter der Familie Harald Quandt nahm Chefanlagestrategie Reinhard Panse teil. Seine Mission war sogar politisch: Denn die gegenwärtigen Renditen auf Anleihen würden das Problem der Altersverarmung in Zukunft häufiger auftreten lassen, wenn die kleinen Anleger weiterhin in Altersvorsorgeprodukte mit hohem Anleiheanteil gedrängt würden. Ein Ausweg sind nach Ansicht von Panse unternehmerische Investitionen, die nun von HQ Trust auch kleineren Vermögen zur Verfügung gestellt werden.

Kleiner ist nach Definition von Liquid ein Anlagebetrag von 100 000 Euro. Solen noch Unternehmensbeteiligungen (Private Equity) hinzu kommen, steigt die Einstiegshürde auf 250 000 Euro. „Da muss ein Riesenmarkt sein, davon sind wir überzeugt“, zeigte sich Panse zuversichtlich. In welchen Welten sich er und Cordes bewegen, zeigte ein kurzer, wohl ironisch gemeinter Dialog der beiden während der Konferenz: Als Cordes von Vermögen von „unter zwei oder einer Million“ sprach, fragte Panse: „Gibt es überhaupt so kleine Vermögen?“ Darauf antwortete Cordes mit einer Gegenfrage: „Kann man dann noch von Vermögen

sprechen?“ Im Falle von Liquid eher nicht: Die 150 Kunden haben im Schnitt 300 000 Euro angelegt. Cordes hat als „Testbetrag“ ein bisschen mehr angelegt. Er zeigte sich mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden.

Liquid bietet den Kunden drei unterschiedliche Anlagekonzepte an. Abhängig von der Risikoneigung der Kunden liegt die Aktienquote zwischen 10 und 100 Prozent. Zwei Konzepte sind passiv: Die Anlage erfolgt über börsengehandelten Indexfonds, wobei in der zweiten Strategie eine Gewichtung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der jeweiligen Regionen vorgenommen wird. Die sogenannten Exchange Traded Funds (ETFs) bilden Indizes wie zum Beispiel den deutschen Aktienindex Dax ab. Deren Verwaltungsgebühren sind geringer als bei Fonds, die versuchen, besser als der Markt abzuschneiden. Die Leistung des Fondsmanagers wird überwiegend an den Indizes gemessen. Die ETF-Befürworter verweisen dann darauf, dass langfristig kein Fondsmanager in der Lage ist, besser als der Markt abzuschneiden.

Doch die aktive Vermögensverwaltung ist Bestandteil der dritten Strategie, in der die Fachleute von HQ Trust Fondsma-

nager auswählen, die in ihren jeweiligen Segmenten vielversprechende Spezialisten seien. Die jährlichen Verwaltungskosten liegen, abhängig von der Höhe des Anlagevolumens, zwischen 0,15 und 0,9 Prozent. Hinzu kommen die Kosten für die eingesetzten Finanzprodukte, also die Verwaltungsgebühren für die jeweiligen ETFs oder Fonds.

Mit der Marktmacht von HQ Trust können Liquid Konditionen institutioneller Kunden durchsetzen und diese an die privaten Anleger weiterreichen, sagte Liquid-Gründer und -Vorstandsvorsitzender Christian Schneider-Sickert. Er will innerhalb von fünf bis sechs Jahren auf seiner Plattform ein Anlagevolumen von einer Milliarde Euro erreichen. Derzeit sind es 45 Millionen Euro. Das Geschäftsmodell, Anlagemöglichkeiten sehr Reicher für Besserverdiener zu öffnen, begründete er mit den schlechten Erfahrungen der Zielkunden mit Banken. Liquid will mit transparenteren und günstigeren Kosten überzeugen. Der für Kundenbeziehungen zuständige Vorstand Kyros Khadjavi sprach gar von einem Vertrauensbruch der Banken. Diese würden ihre Kunden viel zu lange im Dunkeln lassen über die wahren Kosten für Vermögensanlagen.