
Institutionelle Investoren – Ein Potpourri an Wünschen

PASSGENAUE PRODUKTE GLÄNZEN MIT HOMOGENITÄT – Maßgeschneiderte Produktlösungen für institutionelle Investoren bietet auch die **LHI Capital Management**. Deren aktives Investmentvermögen von 5,2 Mrd. Euro verteilt sich auf die drei Asset-Klassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Luftfahrt. Die für eine Entscheidung relevanten Faktoren sind für institutionelle Investoren vielfältig, weiß **Dieter Seitz**. Die LHI-Experten helfen bei der Wahl, ob Direkt- Einzel- oder aktive Investments im Individualfall das Richtige sind, ob Dach- oder Portfoliofonds besser passen und ob das Kapital in ein reguliertes Investment nach



Dieter Seitz,
LHI Capital Management

KAGB oder außerhalb des KAGB angelegt werden soll. Nach wie vor sehen sich viele institutionelle Investoren in der Lage, ihr Portfolio mit Direktinvestments wie Immobilien selbstständig zu bestücken. Knappe Ressourcen und regula-

torische Anforderungen treiben sie in jüngster Zeit jedoch wieder mehr in indirekte Investments, so die Beobachtung des Beteiligungsexperten. In aller Regel führt der Königsweg für institutionelle Investoren über Portfoliofonds mit breiter Diversifikation, verteilt auf fünf bis zehn Assets.

Das Thema Bewertung treibt auch die LHI um. Bei laufend steigenden Kaufpreisen wird es immer schwerer, alleine schon die Transaktionskosten reinzuholen, im Immobilienbereich liegen diese häufig bei 10%. Es sei wichtig, betont Seitz, über vernünftige Tilgungen und Finanzierungsstrukturen für die Zukunft gerüstet zu sein. Denn so wie bisher wird es nicht weitergehen, warnt der Profi. Vor allem im Immobiliensektor wird sich der Markt abkühlen und die Nachfrage auf der Käuferseite einen deutlichen Dämpfer bekommen. Der Peak mit Zielrenditen jenseits der 4% bei Spezial-AIF, so Seitz, sei schon überschritten worden. Umso wichtiger ist es, sich als Asset-Manager nach den Wünschen der Investoren zu richten. Im Spannungsfeld zwischen Anlagestrategie und Kundenansprüchen muss ein professioneller Asset-Manager flexibel auf Interessen reagieren und auf die Individualität des Anlegers zugehen können. Dies zeichnet letztlich die Besonderheit maßgeschneiderter Produktangebote aus. Passgenaue Anlagevehikel anzubieten, sei vor allem deswegen so wichtig, weil

Unterschiede bei Investmentparametern

	Versicherung/ Pensionskasse	Family Office	Stiftungen
Renditeziel	Erzielung der Garantieverzinsung als Maßstab	Vermögenserhalt	Hohe Ausschüttung
Struktur/ Vehikel	Individuell (Anlageverordnung)	Individuell (steuerlicher Aspekte berücksichtigt)	Keine gewerbliche Inifizierung
Anlagehorizont	langfristig, Exitmöglichkeit regelmäßig prüfen	Kurz- bis mittelfristig	Eher langfristig

Quelle: LHI

sich die unterschiedlichen Gruppen institutioneller Investoren (Stiftungen, Versicherung, Family Offices) durch grundverschiedene Investitions- und Renditeziele voneinander abheben, erklärt der LHI-Geschäftsführer. Anders als bei Stiftungen stehe bei Versicherungen oder Pensionskassen weniger die absolute Höhe der Rendite an oberster Stelle, sondern die Erfüllung des Garantiezinses. Family Offices schauen noch weniger auf Rendite. Ihnen geht es mehr oder weniger um den Erhalt des Familienvermögens. Daher bietet Seitz seine Produkte stets einer weitgehend homogenen Zielgruppe an, um Interessenskonflikte möglichst zu vermeiden. ■