Ausgabe 05 2022 **www.private-banking-magazin.de** 18 Euro

# private banking magazin

# Lebenswichtige Nullnummer

**Klimafreundliche Kapitalanlagen: Die Dekarbonisierung von Vermögensanlagen ist ein Riesenthema für Asset-Manager und Vermögensverwalter. Unklar ist indes noch, wie die Neutralisierung funktioniert. Mehr zur Netto-Null ab Seite 30**

ANZEIGE

Marketingkommunikation

BESSER ABGESTIMMT
AUF DIE INFLATION

www.jupiteram.com/de-SARB

JUPITER
ASSET MANAGEMENT

**Kapital ist Risiken ausgesetzt. Nur für professionelle Investoren.** Jupiter Asset Management (Europe) Limited ist eine in Irland eingetragene und von der Central Bank of Ireland zugelassene und beaufsichtigte Gesellschaft. JAM002328-005-0822

# Aus der Redaktion

*Redakteur Thorben Lippert*

**SOZIAL GENETZWERKT:** Linkedin hat hierzulande 18 Millionen aktive Nutzer. Einer davon ist Maximilian Werkmüller, Rechtsanwalt und ehemaliger Single Family Officer. Ein anderer ist Julien Zornig, Managing Partner bei Astorius, einem Dachfonds-Anbieter für Private Equity. Beide sprachen mit Redakteur Thorben Lippert über Beteiligungen, Family Offices und Fehler deutscher Banken. Welche Rolle Linkedin dabei spielte? Die Idee für das Gespräch entstand in einer Linkedin-Kommentarspalte, grobe Themen wurden im Chat des sozialen Netzwerks abgestimmt – genauso wie der Gesprächstermin. Was nach der ungewöhnlichen Vorbereitung im Interview besprochen wurde, lesen Sie ab Seite 46.

*Redakteurin Katharina Lamster*

**VIDEOTELEFONIE:** An Interviews über MS Teams oder Zoom muss sich Redakteurin Katharina Lamster noch gewöhnen. Das letzte Interview hat sie vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie geführt, als Videotelefonie noch ungewöhnlich war. Gegenüber Telefonaten ist sie aber ein deutlicher Fortschritt. Rund eine Stunde lang redete unsere Redakteurin per MS Teams mit Oliver Plaack, Mitglied des Vorstands der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank über die Fusion von Hauck Aufhäuser und Bankhaus Lampe. Plaack spricht ab Seite 22 über die Probleme direkt nach dem Signing und den Aufwind, der folgte, als das Closing feststand.

*Redakteur Clemens Behr*

**AUSBILDER THORSTEN:** Clemens Behr verstärkt seit dem 1. August die Redaktion des private banking magazins (PBM). Behr hat BWL studiert, kommt aus dem Norden und hat bei den „Kieler Nachrichten“ erfolgreich sein Volontariat abgeschlossen. „Ich freue mich über den Start von Clemens und bin mir sicher, dass wir eine großartige Zeit zusammen haben werden“, erklärt PBM-Herausgeber Malte Dreher. Funfact: Dreher und Behr hatten den gleichen Ausbilder. Der eine vor fast 20 Jahren zum Start hier in Hamburg, der andere während seiner Volontärsstation. Gemeinsame Grüße gehen daher raus an Thorsten Geil aus Neumünster.

KEPLER FONDS

FONDS

KEPLER FONDS

**GLEICHER MARKT, BESSERE LÖSUNG.**

**Environment. Social. Governance.**
Seit über 20 Jahren bringen unsere nachhaltigen Fonds ökologische und soziale Aspekte mit attraktiven Ertragschancen in Einklang. Denn Ethik und Rendite sind kein Widerspruch – Atomkraft, Kinderarbeit, Gentechnik oder Rüstung sind für uns tabu.

**kepler.at**

Diese **Marketingmitteilung** stellt kein Angebot, keine Anlageberatung, Kauf- oder Verkaufsempfehlung, Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Fonds oder unabhängige Finanzanalyse dar. Sie ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater. Angaben über die Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und stellen keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Entwicklung dar. Aktuelle Prospekte (für OGAW) sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen – Kundeninformationsdokument (KID) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS KAG, Europaplatz 1a, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich. Anleger oder potenzielle Anleger finden die Zusammenfassung ihrer Anlegerrechte und der Instrumente zur kollektiven Rechtsdurchsetzung auf Deutsch und Englisch unter https://www.kepler.at/de/startseite/beschwerden.html

COVER-ILLUSTRATION: FREEPIK

FOTO: IMAGO IMAGES/PHOTOSHOT/BALANCE

*Verbrannter Regenwald auf Madagaskar: Brandrodung ist eine unglaubliche Belastung*

30

# „Scope 3 ist der Schlüssel“

Jeder will sein Portfolio dekarbonisieren. Aber das ist nicht einfach. Der Regulator hat keinen Plan, und es gibt auch keine verlässlichen Daten. Wie die Branche sich selbst helfen kann

FOTO: SENIVPETRO/FREEPIK

16

*Junge Vermögende wie NextGens oder Gründer wollen ihr Geld anders investieren als die Vorgängergeneration. Berater sollten vorbereitet sein*

**Anders erwachsen**

Jung und vermögend: Wenn die NextGen ein Start-up verkauft hat oder von der Familie erbt, gilt es für deren Berater, die Bedürfnisse der neuen Generation zu kennen. Teilweise gibt es signifikante Unterschiede zur Generation zuvor

## EMPFANG


**03 Editorial**

**08 Meine Meinung**
Die schräge Geschlechterverteilung in der Finanzbranche

**10 Wir haben Post**
Der Finanzdienstleistungssektor trotzt der Krise


## FAMILY OFFICE


**12 Namen & Nachrichten**

**15 Markt und Meinung**
Daniel Kolle, Bellevue AM, über Anlage-Opportunitäten im Biotech-Sektor

**16 Anders erwachsen**
Beratungsbedarf der nächsten Generation

**21 Markt und Meinung**
Artemis: Der Charme kurzlaufender Hochzinsanleihen

**24 Gestaltungsspielraum**
Ehepaare und steuerschonender Vermögenstransfer


## GESPRÄCH


**11 „Spender wollen entwicklungspolitisch wirken“**
Martin Block, Engagement Global, hilft Stiftern und Spendern

**22 „Banken beschäftigen sich mit sich selbst“**
Oliver Plaack, Hauck Aufhäuser Lampe, zur Fusion des Hauses

**26 „Spielen nur bedingt mit“**
Armin Eiche, Wealth Management bei Pictet, über Private Equity

**34 „Kaufen nicht den Markt“**
A. Boyd Simpson, Immobiliengesellschaft TSO, zum US-Markt

**45 „Aktienquote bei fast 0 Prozent“**
Leo Willert, ARTS AM, über seinen quantitativen Ansatz

## GESPRÄCH


**46 „Nicht zu experimentell werden“**
Gespräch mit Maximilian Werkmüller, Family Officer, und Julien Zornig, Private Equity

**51 „Verschenktes Potenzial“**
Hazelview-Portfoliomanagerin Claudia Reich Floyd über Immobilieninvestitionen

**52 ESG: Irrsinn und Nutzen**
Roundtable zu ESG-Lösungen in Beratung und Vertrieb

**60 „Wir wollten nicht Mainstream sein“**
Mario Timpanaro, Aquis Capital, über den vietnamesischen Aktienmarkt


## INSTITUTIONELL


**28 Namen & Nachrichten**

**30 „Scope 3 ist der Schlüssel“**
Dekarbonisierung im Portfoliomanagement


## HANDELSRAUM


**38 Namen & Nachrichten**

**40 Die nächste Hürde**
Serie Private Debt: Im letzten Teil der Serie geht es um Private Equity

**50 Nachhaltig ist für mich …**
Dieses Mal: Inka Winter, Fürstlich Castell’sche Bank

**54 Mischfonds mit Power**
Fondsanalyse: Alexander Orthgieß, Bagus Capital, über den Squad Makro


## DACHTERRASSE


**62 Namen & Nachrichten**

**64 Städte-Ranking**
Wo Luxus noch was kostet

**66 Impressum**

*Der Weg für Private Equity war in Deutschland nicht immer ganz frei*

FOTO: IMAGO IMAGES/IKON IMAGES

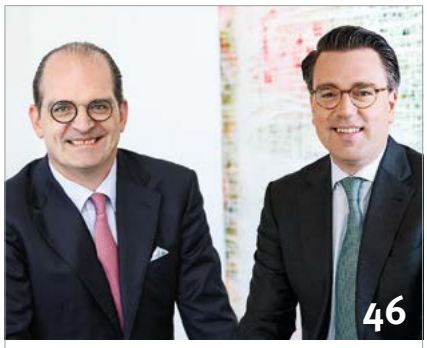
### Die nächste Hürde

Die Private-Equity-Branche hatte großartige Jahre. Nun richtet sich das Angebot auch zunehmend an vermögende Privatanleger. Ein mitunter heikles Unterfangen

*Armin Eiche leitet in Deutschland das Wealth Management der Privatbank Pictet*

### „Spielen wir nur bedingt mit“

Vermögende Kunden mit einem langfristigen Anlagehorizont kommen an alternativen Investments nicht vorbei



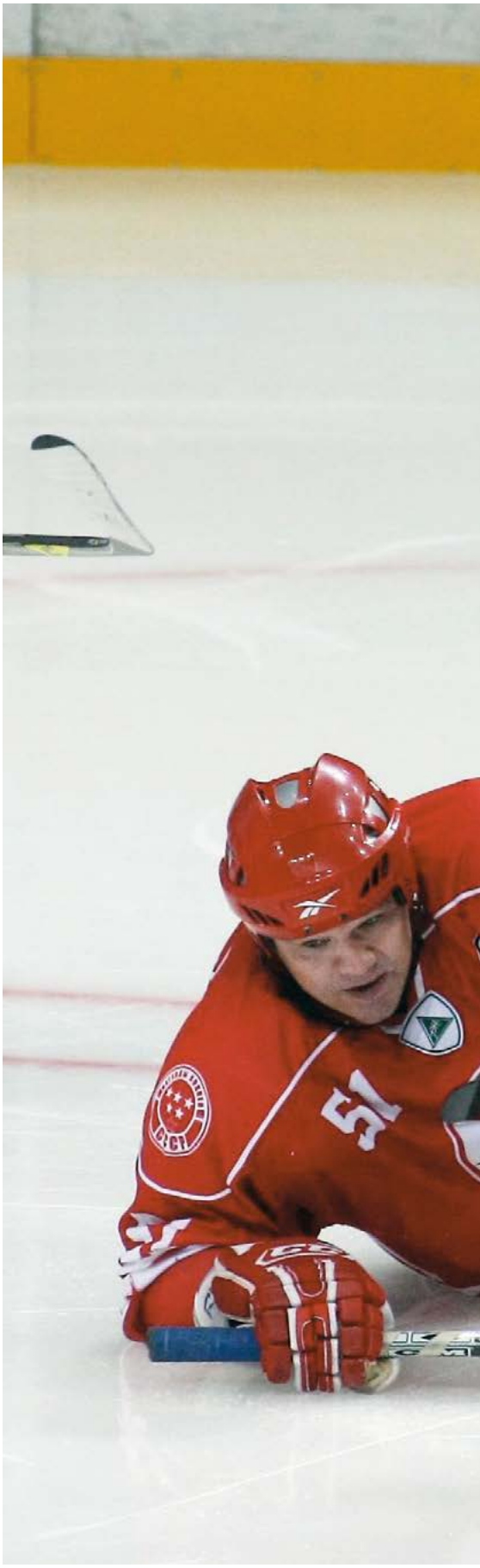

*Family Officer Maximilian Werkmüller (li.) und Private-Equity-Experte Julien Zornig*

### „Nicht zu experimentell“

Ein spannendes Gespräch zwischen einem Family Officer und einem Private-Equity-Experten

# DORT SEIN, WO DER PUCK HINFLIEGT

**Es gibt sie: die Fonds, deren Manager und Strategien aus der Masse hervorstechen. Sie zu finden ist aber aufwendig und erfordert Know-how. Ein Job für Fondsanalysten. Renommierte Vertreter der Zunft stellen in dieser Serie ihre Fundstücke vor. Diesmal Alexander Orthgieß von Bagus Capital**



Den Manager des Squad Makro Fonds, Alexander Kapfer, kenne ich bereits seit 2007. Damals stellte er seinen globalen Aktienfonds vor, den er noch für seinen früheren Arbeitgeber gemanagt hat. Was uns beeindruckte, war seine klare und nüchterne Sicht auf die Börsen und die für sein damals noch junges Alter ausgeprägte Risikowahrnehmung: „Meine Definition von minus 90 Prozent ist, erst minus 80 Prozent und dann noch mal minus 50 Prozent." Schon damals verstand er es, mit plakativen Beispielen und Zitaten seinen Anlagestil zu beschreiben, wobei er über die Zeit noch pointierter geworden ist. Dennoch haben wir zunächst nicht investiert, da wir uns für die Asset Allocation zuständig sahen und damals um Globalfonds noch einen Bogen gemacht haben. Aber wir waren dann im Jahr 2010 bei Auflegung des heute vorgestellten Fonds vom ersten Tag an investiert. Bei Auflage des Bagus Global Balanced im Jahr 2019 war der Squad Makro Teil der Erstallokation und ist aktuell eine der größten Positionen.

*Alexander Kapfer, Fondsmanager des Squad Makro*

Der Squad Makro rangiert bei Morningstar in der Peer Group Mischfonds flexibel sowohl über drei, fünf und zehn Jahre im ersten Perzentil – was will man mehr? Der Asset Manager Discover Capital wurde 2004 von Stefan Hornung und Christian Struck gegründet. Neben den beiden Ur-Fonds Squad Value und Squad Growth wurde nach und nach externen Fondsmanagern die Möglichkeit gegeben, unter der Marke Squad ihre eigenen Fonds aufzulegen. Alexander Kapfer war mit seiner Firma Capanum der erste von mittlerweile fünf extern gemanagten Fonds auf der Plattform.

**ZUR PERSON:** Alexander Kapfer hat BWL an der LMU in München studiert und er erwarb sich die Zusatzqualifikationen Chartered Financial Analyst und Chartered Alternative Investment Analyst. Seine berufliche Laufbahn begann 1999 bei der Münchner Vermögensverwaltung FIVV AG. Dort verantwortete er ab 2004 den FIVV-Aktien-Global-Select-UI-Fonds, dessen Management er mit seinem Ausscheiden im Juni 2009 abgab. Der Track Record des Fonds war sehr

*Wayne Gretzky umkurvt den russischen Spieler Andrei Kovalenko: Der Kanadier ist für viele der beste Eishockeyspieler aller Zeiten, schoss in seiner Karriere 894 Tore, bereitete 1963 vor und hält über 50 weitere Rekorde*

FOTO: IMAGO IMAGES/ITAR-TASS

gut. So konnte er die Benchmark MSCI Welt nicht nur in den Jahren vor der Finanzkrise outperformen, sondern Kapfer reagierte frühzeitig auf die Krise und erzielte auch im Crash eine deutliche Outperformance. Folgerichtig erhielt er zahlreiche Auszeichnungen und ein A-Rating von S&P. Im Jahr 2009 gründete er seine Firma Capanum und legte 2010 den Squad Makro Fonds gemeinsam mit der Axxion S.A. und der PEH Wertpapier AG als Haftungsdach auf. Der Squad Makro ist seine einzige Strategie, in der er auch große Teile seines liquiden Vermögens investiert hat. Insofern gilt ihm die volle Aufmerksamkeit. Kapfer selbst zeichnen eine sehr hohe Disziplin und vor allem Wissbegierigkeit aus. Wenn er sich eines Themas annimmt, dann steigt er sehr tief ein. Davon konnte ich mich in all den Jahren immer wieder aufs Neue überzeugen. Und last but not least ist er ein sehr pragmatischer und kein dogmatischer Investor – getreu dem Motto von Yogi Barra: „In theory there is no difference between theory and practice. In practice there is."

**ZIELSETZUNG UND INVESTMENTANSATZ:** Beim Squad Makro handelt es sich um einen aktienorientierten Mischfonds. Dementsprechend erwartet der Anleger eine möglichst hohe Partizipation im Auf und eine geringere im Ab. Letztlich steht die Optimierung des Chance-Risiko-Verhältnisses im Mittelpunkt. Kapfer muss in Bullenmärkten nicht ganz vorne sein, aber dafür im Bärenmarkt nie im hinteren Teil der Rangliste – getreu dem Motto, die Tour de France lässt sich auch ohne Etappensieg gewinnen. Folglich ist die Steuerung der Aktienquote ein wesentlicher Treiber für die Performance. Sein benchmarkfreier Investmentansatz besteht dabei aus drei Ebenen: Makro-, Mikro- und Portfolioebene, die ineinandergreifen.

**MAKROEBENE:** Kapfer analysiert fortlaufend das Anlageumfeld. Er sucht nach Trends und neuen Themen, insbesondere nach großen Strukturbrüchen, denn diese prägen die Märkte besonders nachhaltig. Deshalb ist für ihn die Vorausschau auf die wahrscheinlichsten fundamentalen Entwicklungen der nächsten Monate von überragender Bedeutung, denn die Börsen nehmen diese bekanntlich voraus, und er will schon dort positioniert sein, bevor das Gros der Investoren ein Thema für sich entdeckt. Er selbst nennt dies „Wayne-Gretzky-Investing" in Anlehnung an den besten Eishockeyspieler der 80er und 90er Jahre. Gretzky sagte seinerzeit auf die Frage ➤

nach seinem Erfolg, dass er dorthin läuft, wo der Puck sein wird, und nicht dorthin, wo er gerade ist.

Auf der Makroebene legt Kapfer den Investitionsgrad fest. Dabei hat er die Möglichkeiten, neben Aktien auch in Anleihen zu investieren, Kasse aufzubauen und Absicherungspositionen einzugehen. Anleihen hat er seit Ende 2013 aus dem Portfolio verbannt, da ihm angesichts des niedrigen Zinsniveaus das Chance-Risiko-Verhältnis nicht mehr attraktiv genug erschien. Erst nach dem Bondcrash im ersten Halbjahr 2022 hat er angefangen, wieder erste Positionen bei Anleihen aufzubauen. Auch die Möglichkeiten zur Absicherung hat er in den vergangenen zehn Jahren kaum genutzt, da angesichts der niedrigen Zinsen jeder Rückgang am Aktienmarkt seiner Meinung nach eine Kaufgelegenheit darstellte. Auf der Makroebene entscheidet er auch, wie das investierte Portfolio grundsätzlich aussehen soll. Neben den herkömmlichen Allokationskriterien Länder und Regionen sowie Sektoren haben auch die Investmentstile Value und Growth große Bedeutung, wobei diese Entscheidungen immer auch einer Fundierung auf der Mikroebene bedürfen.

**MIKROEBENE:** Bei der Auswahl der Titel nutzt Kapfer neben seiner langjährigen Erfahrung unter anderem auch das Netzwerk anderer Manager bei Squad als Sparringspartner. Während er die großen US-Titel sowie europäische und asiatische Standardwerte, die den Schwerpunkt des Fonds ausmachen, selbst analysiert, holt Kapfer sich für die Beimischungen kleinerer und mittlerer Unternehmen Unterstützung aus dem Squad-Netzwerk. Er legt bei der Analyse von Unternehmen sein Augenmerk auf die Kombination aus Makro-Veränderungen, den möglichen Konsequenzen auf Marktführerschaft und Wettbewerbsvorteile sowie der Qualität des Managements und der Kapitalallokation. Dabei beurteilt er Unternehmen nicht nach einem Raster, sondern er analysiert gezielt, welche Kriterien im jeweiligen Fall dominant sind und welche Konsequenzen sich daraus ergeben. Beispielsweise kann den Tech-Riesen aus den USA hinsichtlich Wettbewerbsvorteile und Marktmacht keiner das Wasser reichen. Allerdings war die massive Outperformance gegenüber Value-Werten in den vergangenen Jahren bei vielen der wachstumsstarken Titel nur zu einem kleineren Teil durch eine bessere Gewinnentwicklung begründet. Der Rest, so Kapfer, seien Bewertungsausweitungen gewesen, die sich mit ➤

## Mit Rohstoffen die Rendite anfeuern

Der Manager des Squad Macro rechnet mit einer steigenden Nachfrage nach Rohstoffen – ESG hin oder her

**Squad Makro**

| | |
|---|---|
| **ISIN:** | LU0490817821 |
| **Gesellschaft:** | Axxion S.A. |
| **Fondsmanager:** | Alexander Kapfer |
| **Fondstyp:** | Aktien |
| **Auflegungsdatum:** | 19. März 2010 |
| **Fondsvolumen:** | 136 Millionen Euro[1)] |
| **Laufende Kosten:** | 2,0 Prozent |
| **Mindestanlage:** | 50 Euro |

| **PORTFOLIODATEN** | |
|---|---|
| **Anzahl Portfoliotitel:** | 50 |
| **Rendite (10 Jahre):** | 8,2 Prozent |
| **Volatilität (10 Jahre):** | 11,1 Prozent |
| **Depotbank:** | Banque de Luxembourg S.A. |
| **SRRI:** | 5 |

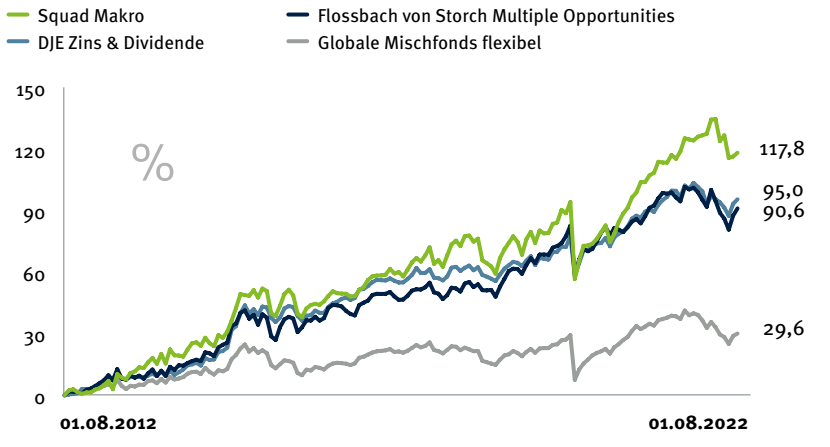
| **Portfoliokonstruktion** | **in Prozent** |
|---|---|
| USA | 41,0 |
| Luxemburg | 25,4 |
| Kasse | 11,6 |
| Großbritannien | 6,9 |
| Deutschland | 6,0 |
| Welt | 4,6 |
| Kanada | 4,4 |

| **Zusammensetzung nach Instrumenten** | **in Prozent** |
|---|---|
| Aktien | 68,1 |
| Barmittel | 31,2 |
| Sonstiges | 0,7 |

| **Bewertung** | |
|---|---|
| Morningstar | 5 ★★★★★ |

| **Sektorenallokation** | **in Prozent** |
|---|---|
| Konsumartikel | 17,0 |
| Technologie | 13,0 |
| Rohstoffe | 13,0 |
| Finanzen | 11,0 |

**Der Squad Macro im Vergleich zu Fonds seiner Morningstar-Kategorie**




Stand: Juli 2022, 1) Stand: 30. Juni 2022

Quelle: Morningstar

steigenden Zinsen nivellieren. Stattdessen werde nun der Energiesektor einer der Gewinner der nächsten Jahre werden, denn diese Unternehmen sind hoch profitabel, niedrig bewertet und in den Portfolios der meisten Investoren unterrepräsentiert. Zudem werde die Nachfrage nach fossilen Brennstoffen – ESG hin oder her – hoch bleiben, wohingegen die Investitionen eben auch wegen ESG jüngst geringer waren als im Jahr 2005. An dieser Stelle zeigt sich die Verzahnung von Mikro- und Makroebene. Am Ende entscheidet dann der Preis, welche Titel ins Portfolio kommen beziehungsweise aus dem Portfolio genommen werden. Seinen Leitspruch für die Aktienauswahl hat er sich von Charlie Munger geliehen: „It's far better to buy a wonderful company at a fair price than a fair company at a wonderful price."

**PORTFOLIOEBENE:** Auf der letzten Ebene entsteht das Portfolio durch die Zusammenführung der Erkenntnisse aus Makro- und Mikroebene. In diesem fortlaufenden Prozess nimmt er in der Regel graduelle Anpassungen vor. Je größer jedoch die Trend- und Strukturbrüche, desto stärker wird das Portfolio verändert. Wie aus der Grafik ersichtlich ist, hat er sein Portfolio in den vergangenen fünf Jahren in zwei Schritten stark verändert. Lag der Schwerpunkt seiner Allokation Mitte des vorigen Jahrzehnts noch eindeutig auf Technologie und Konsumtiteln, ist die Übergewichtung der Growth-Titel inzwischen gewichen. Kapfer hat früh angefangen, Value-Titel aus den Bereichen Banken, Energie und Rohstoffe aufzustocken und diese Positionen nach Corona in einem zweiten Schritt deutlich ausgebaut. Da es sich um einen benchmarkfreien Ansatz handelt, drückt die Positionierung im Portfolio und die Höhe der Gewichtung seine Überzeugung aus.

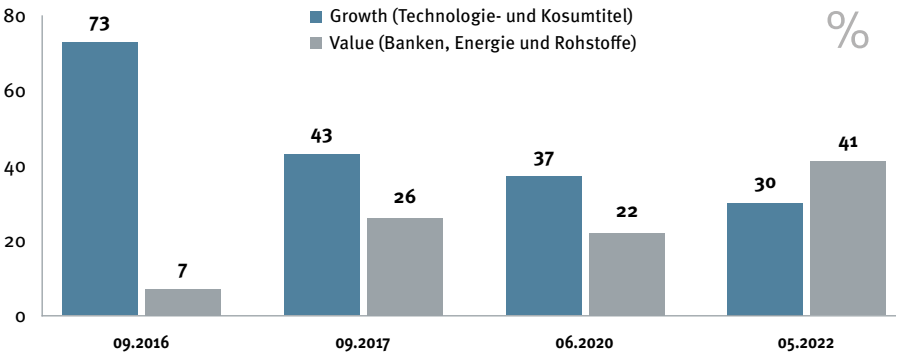
Waren lange Zeit die Amazons und Alphabets dieser Welt unangefochten vorne, finden sich nun verstärkt auch Öl-Titel und Minenwerte in den Top 10. Die meisten der rund 50 Positionen haben Gewichtungen zwischen ein und 3 Prozent. Nur in Ausnahmefällen werden Aktien mit über 5 Prozent gewichtet. Dadurch ist die Performance stärker von der Sektor- und Themenauswahl geprägt als von der Auswahl einzelner Aktien, was auch zum Top-down-getriebenen Ansatz des Squad Makro passt.

**PERFORMANCE:** Der Fonds hat seine stärksten Phasen typischerweise in schwierigen Marktphasen. Die Euro-Krise 2011 war ein Beispiel dafür. Während die europäischen Aktienindizes zweistellig im Minus waren und auch der Weltindex deutlich unter Wasser lag, lieferte Kapfer eine schwarze Null. Auch im aktuell herausfordernden Marktumfeld schlägt sich der Fonds gut. Das bedeutet nicht, dass man den Fonds nur in Krisenzeiten benötigt, aber in diesen kann man mit ihm im Portfolio ruhiger schlafen. Der Blick auf die absoluten Performancezahlen bei einem Mischfonds sind eine Sache, ein geeigneter Performancevergleich ist eine andere. Dieser fällt gerade bei Fonds mit einer aktiven Exposure-Steuerung wie dem Squad Makro schwer, denn weder zusammengesetzte Benchmarks noch der Vergleich mit einem Aktienindex werden solchen Kandidaten wirklich gerecht. Umso besser funktioniert dagegen der Vergleich mit Fonds, die einen ähnlichen Ansatz verfolgen. Sind diese dann auch noch branchenbekannt und die Lieblinge der Fondsvertriebe, umso besser.

**FAZIT:** Der Squad Makro ist für Fondsselektoren vergleichbar mit einem Hidden Champion für einen Aktieninvestor: gut gemanagt, deshalb führend in der Performance und trotz langem Track Record noch klein im Volumen. Dass Kapfer sein Handwerk beherrscht, hat er bereits in den verschiedenen Krisen der vergangenen Jahre gezeigt. Sein Fokus liegt dabei auf Unternehmen, die Gewinner struktureller Veränderungen sind. Dabei ist es unerheblich, ob die Trends säkular oder eher temporär sind. Dabei kommt ihm zugute, dass er sein Portfolio ohne Restriktionen so ausrichten kann, wie er das für sein eigenes Vermögen für richtig hält. Auch deshalb kann er flexibel und pragmatisch das Portfolio auf die jeweils veränderte Investmentlandschaft einstellen. ■

## Squad Makro: Sektorallokation

Mitte des letzten Jahrzehnts lag der Schwerpunkt der Allokation noch auf Technologie und Konsumtiteln, mittlerweile ist die Übergewichtung der Growth-Titel Geschichte, und Value-Titel dominieren mit 41 Prozent das Portfolio




Quelle: Capanum

Stand: Mai 2022

**Hinweis der Redaktion:** Bei dem Artikel handelt es sich um keine Anlageempfehlung. Stattdessen soll er Anhaltspunkte liefern, wie man bei einer Fondsanalyse methodisch vorgehen kann, und einzelne Aspekte beleuchten. Eine umfassende und sorgfältige Beratung beziehungsweise Anlageempfehlung kann der Artikel nicht ersetzen.

Der Autor **Alexander Orthgieß** startete 2000 bei der Döttinger/Straubinger Vermögensverwaltung, war seit 2010 im Vorstand. Nach der Fusion mit dem Family Office Spudy & Co zu Auretas Family Trust 2015 war er in der Geschäftsleitung. 2019 gründete er Bagus Capital unter dem Haftungsdach der NFS Netfonds. Im selben Jahr erfolgte die Auflage des Bagus Global Balanced Fonds.

# private banking 2023 kongress

**27. PRIVATE BANKING KONGRESS**
9. Februar 2023 **KÖLN**

**28. PRIVATE BANKING KONGRESS**
26. + 27. April 2023 **MÜNCHEN**

**29. PRIVATE BANKING KONGRESS**
20. + 21. September 2023 **HAMBURG**

**30. PRIVATE BANKING KONGRESS**
16. November 2023 **WIEN**

**DAS SPITZENTREFFEN DER WEALTH MANAGER**
**ANMELDUNG & PROGRAMM:**
**www.private-banking-kongress.de**

**Ihre Ansprechpartnerin bei Fragen:**
Viktoria Delius-Trillsch, Veranstalterin
Telefon: +49 (0) 40 401 999 – 14
Mail: anmeldung@private-banking-kongress.de

MEDIENPARTNER: private banking magazin · DAS INVESTMENT

Veranstalter: rehblau events GmbH · Goldbekhöfe · Moorfuhrtweg 11, 22301 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 401 999 - 14 · kontakt@rehblau-events.de · www.rehblau-events.de