

## Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH: 20 Jahre Vertrauen als tragendes Fundament

Friedrich Huber und Michael Reuss, Gründer und Geschäftsführer der Münchener Vermögensverwaltung schildern im Interview ihren Anfang und ihr Erfolgsgeheimnis und wie sich die Welt der Kapitalmärkte gewandelt hat.

**Elite Report extra: Vor 20 Jahren haben Sie ihre Vermögensverwaltung gegründet. Wie kam es dazu?**

Friedrich Huber: Wir hatten beide zuvor mehrere Jahre bei der bayerischen Hypotheken- und Wechselbank in München gearbeitet. Ich war für vermögende Privatkunden zuständig, Herr Reuss betreute Geschäftskunden. Zur Jahrhundertwende war die Bank dann eine der ersten, die anfangs einen stärkeren Fokus auf den Produktverkauf zu legen. Eines Tages erhielten wir beide ein Fax von unserer Bereichsleitung, das wir bis zum Wochenende ausgefüllt zurücksenden sollten. In diesem Fax standen Produktziele statt Erlösziele. Wir sollten künftig also Produkte verkaufen, egal, ob wir sie für den Kunden richtig fanden oder nicht. Und das FAX haben wir nicht zurückgeschickt.

**Elite Report extra: ... und stattdessen den Weg in die Eigenständigkeit eingeschlagen?**

Michael Reuss: Ja, richtig. Wir wollten keine Produktverkäufer werden und haben unsere eigenen Prämissen für die eigene unabhängige Vermögensverwaltung entwickelt. Die Unabhängigkeit ist das höchste Gut. Wir verkaufen unseren Kunden nichts, sondern beraten sie und entwickeln individuelle Anlagestrategien.

**Elite Report extra: Wie viele Kunden sind Ihnen damals in die Selbständigkeit gefolgt?**

Friedrich Huber: Wir sind im Juli 2000 mit knapp 250 Kunden und 150 Millionen Euro an verwalteten Vermögen gestartet.

**Elite Report extra: Heute verwalten Sie 2,5 Milliarden Euro und gehören zu den größten unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland. Dies zeigt, dass Sie vieles richtig gemacht haben. Was waren Ihrer Ansicht nach die ausschlaggebenden Faktoren für diese Erfolgsgeschichte?**

Michael Reuss: Unsere Unabhängigkeit und unsere intensive, langjährige Nähe zu den Mandanten. Das Geheimnis ist, je besser man den Kunden kennt, desto besser kennt man die Geschichte seines Geldes. Und nur vor diesem Hintergrund versteht man wirklich, wie der Kunde anlegen möchte und zu jeder Zeit noch ruhig schlafen kann. Diese Kombination aus ehrlichem, ernstgemeintem Interesse an den Menschen, gepaart



Friedrich Huber und Michael Reuss, Gründer und Geschäftsführer der Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH

mit fundiertem Kapitalmarkt-wissen und Markterfahrung ist unser Erfolgsrezept.

**Elite Report extra: Neben mehr als 950 privaten Kunden betreuen Sie inzwischen viele institutionelle Mandanten. Wie kam es dazu?**

Friedrich Huber: Ursprünglich hatten wir in der Tat nur Privatkunden. Mit der Zeit kamen zunehmend institutio-

nelle Mandate hinzu. Der Grund ist ganz einfach: Auch die Institutionellen stellen immer öfter fest, dass ihnen das uniformierte Angebot einer Großbank nicht mehr reicht, um eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften. Sie benötigen wie der private Mandant ein fundiertes Kapitalmarkt-Know-how und die flexible, professionelle Dienstleistung eines unabhängigen Kapitalmarktspezialisten. Und um dies auch wirklich belegen zu können, haben wir über die letzten zehn Jahre ein eigenes Investmentteam aufgebaut mit ausgebildeten Analysten (CFA) und professionellen, erfolgreichen Fondsmanagern.

**Elite Report extra: Was unterscheidet institutionelle Anleger von privaten?**

Friedrich Huber: Die Unterschiede sind gering, denn auch Stiftungen, Unternehmen und Vorsorgeeinrichtungen haben Wünsche und Ziele, die gar nicht weit von Privatkunden entfernt liegen. Die Performance ist nicht das allein Entscheidende, sondern, dass man auch das liefert, was zusammen mit dem Kunden besprochen wurde. Das gilt für private genauso wie für institutionelle Kunden.

**Elite Report extra: Kommen wir zu den Kapitalmärkten: Was unterscheidet die Märkte von damals zu den Märkten von heute?**

Michael Reuss: Die größte Veränderung seit der Firmengründung ist die »Abschaffung des risikolosen Zinses« und die dadurch zunehmende Herausforderung bei der Suche nach Rendite. Eine konservative Anlage in ursprünglicher Form gibt es nicht mehr. Vielmehr gilt es heute fortlaufend die Chancen und Risiken abzuschätzen. Mit unserem haus-eigenen Investmentteam sind wir zu jeder Zeit in der Lage, Märkte professionell einzuschätzen und bei unseren regelmäßigen Anlageausschusssitzungen zu entscheiden, in welche Aktien, Anleihen und anderen Kapitalmarktinstrumente wir investieren.

**Elite Report extra: Seit Ende der Finanzkrise erleben wir in Europa und den USA eine Phase der Null- und Niedrigzinsen. Wie ist Ihre Sicht? Werden wir in absehbarer Zeit wieder steigende Zinsen in Richtung früherer Niveaus sehen oder bleiben die Zinsen für die kommenden Jahre oder gar Jahrzehnte auf dem niedrigen Niveau?**

Michael Reuss: Angesichts der Schuldensituation auf der Welt werden die Zinsen dauerhaft niedrig bleiben. In den vergangenen Jahren haben Schulden zunehmend an Bedeutung verloren, sie sind in gewisser Weise gesellschaftsfähig geworden. Dies gilt im privaten Bereich genauso wie für Unternehmen und die öffentliche Hand. So ist bei vielen Staaten weder ein seriöses Bestreben noch überhaupt eine Möglichkeit zu erkennen, dass sie ihre Schulden abbauen. Im Gegenteil, weltweit steigen die Schuldenstände weiter. Die jüngste Corona-Krise befeuert dies weiter. Wenn nun die Zinsen in relevantem Maße steigen würden, wäre dies für viele Staaten und Unternehmen ein riesiges Problem und würde Stress in der Wirtschaft und im System verursachen. Die hohen Schulden bedingen einen dauerhaft niedrigen Zins.

**Elite Report extra: Wie kommt man aus der Zinsfalle wieder raus?**

Friedrich Huber: Das ist die Frage die alle beschäftigt. Und keiner hat bislang eine Antwort. Irgendeiner muss am Ende die Rechnung bezahlen, das ist sicher. Am Wahrscheinlichsten sind wohl Schuldenschnitte, aber das Finanzsystem ist sehr belastbar und wann die »Falle« zuschnappt hängt ausschließlich mit dem Vertrauen der Bürger in die Währungen und das Finanzsystem ab. Wir leben im größten Kapitalmarktexperiment aller Zeiten, dessen Ende leider noch keiner kennt. Einzige Blaupause, woran man sich orientieren kann, ist Japan. Und hier sieht man, wie stark das System belastbar ist.

**Elite Report extra: Man hat den Eindruck, dass die Geldpolitik der Notenbanken zum dominierenden Faktor an den Börsen geworden ist. Was bedeutet dies für Sie in Ihrer täglichen Arbeit?**

Michael Reuss: Es stimmt, die Politik der Notenbanken hat einen größeren Einfluss auf die Märkte als dies vor 20 Jahren der Fall war. Für unsere Arbeit bedeutet dies, dass wir neben unseren fundamentalen Analysen hinsichtlich der Entwicklung der Weltwirtschaft und der Unternehmensgewinne inzwischen auch sehr stark verfolgen, welchen Weg die wichtigsten Notenbanken verfolgen. Im Grunde ist es aktuell ein Währungskrieg bei dem es gilt, den Wert der eigenen Währung im Griff zu behalten, um beim globalen Geschehen mitdiktieren zu können. Auch beeinflussen mittlerweile Tweets der Staatsoberhäupter die Kapitalmärkte, so dass die Einflussfaktoren im Vergleich zu früher vielschichtiger geworden sind.

**Elite Report extra: Die Regulatorik hat stark zugenommen, alle Akteure an den Finanzmärkten unterliegen zum Teil sehr strengen Regeln. Ist das mehr Fluch oder mehr Segen?**

Friedrich Huber: Die Regulatorik ist Fluch und Segen. Man ist zwar immer stärkeren Regularien unterworfen, die das individuelle Agieren erschweren. Positiv ist die Regulatorik im Hinblick auf die Transparenz des Handelns wo jeder Anleger mittlerweile genau weiß, welche Dienstleistung wieviel kostet.

**Elite Report extra: Klimaschutz und Nachhaltigkeit beherrschen die Schlagzeilen, nur ein Strohfeuer oder doch ein langanhaltender Trend, der auch die Vermögensverwaltung betrifft?**

Michael Reuss: Die Politik möchte die Finanzmärkte dazu bringen, dass Kapital in nachhaltigere und klimafreundlichere Investments fließt. Es wird daher weiter zu einer großen Kapitalallokation in Richtung »grüner Investments« kommen. Diesen Trend nehmen wir ernst und entwickeln auch eigene Strategien dazu, hinter denen wir zu hundert Prozent stehen.

**Elite Report extra: Senioren haben andere Bedürfnisse als jüngere Kunden. Wie schaffen Sie es, die Jüngeren und Älteren gleichermaßen anzusprechen?**

Friedrich Huber: Wir bemühen uns für alle die richtigen Antworten parat zu haben. Grundvoraussetzung sind immer fachliche Kompetenz, Kapitalmarkterfahrung und vor allem Einfühlungsvermögen. Jede Altersgruppe hat eigene Bedürfnisse und Wünsche. Ein guter Portfoliomanager und Vermögensverwalter stellt sich mit großer Empathie und Sozialkompetenz darauf ein. Wir wollen das Vermögen so verwalten, dass der Kunde ruhig schlafen kann. Es gibt einen Unterschied in der Art der Kommunikation zu den Senioren, denn jüngere Mandanten die in dieser digitalen Welt aufgewachsen sind gehen ganz anders mit den Medien um als es Ältere tun. Auch dafür muss man Verständnis zeigen und Lösungen für jede Zielgruppe parat haben.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!**

## HUBER, REUSS & KOLLEGEN

Vermögensverwaltung



*Die bankenunabhängige Vermögensverwaltung Huber, Reuss & Kollegen wurde im Jahr 2000 gegründet, um vermögende Personen, Familien, Stiftungen und institutionelle Investoren unabhängig und individuell zu betreuen. Derzeit beschäftigt das Unternehmen in München, Ingolstadt und Schonungen 31 Mitarbeiter, davon 20 Portfoliomanager inklusive hauseigenem Investmentteam. Das verwaltete Vermögen der rund 950 privaten und institutionellen Kunden beläuft sich auf mehr als 2,5 Milliarden Euro. Eine individuelle Vermögensverwaltung mit Einzelwerten ist ab 500.000 Euro möglich, unterhalb dieser Summe wird eine Verwaltung über ausgesuchte Publikumsfonds und ETFs angeboten.*

Huber, Reuss & Kollegen  
Vermögensverwaltung GmbH  
Steinsdorfstraße 13, D-80538 München  
Tel.: +49(0)89/21 66 86 0  
info@hrkvv.de | www.hrvv.de