

„Stiftungen werden durch hohe Gebühren belastet“

Seit einem Jahr bemüht sich Matthias Knöß, Vorstand der Nele-Neuhaus-Stiftung, um einen neuen Stiftungsfonds. Investitionen in den Fonds sollen für Stiftungen vor allem eines sein: kostengünstig. Denn für den Ex-Banker ist klar: Die Banken müssen der Zivilgesellschaft etwas zurückgeben. **Die Fragen stellte Tobias Anslinger**

Herr Knöß, eine persönliche Frage vorab: Was motiviert einen Stiftungsvorstand, einen neuen Fonds für Stiftungen zu entwickeln?

— **Matthias Knöß:** Nach meinem Eintritt in die Nele-Neuhaus-Stiftung und der anschließenden Absolvierung des EBS-Studiengangs „Stiftungsmanager“ habe ich realisiert, dass ich eine besondere Kernkompetenz habe: Als ehemaliger Privatbanker kenne ich die Bankenwelt, die Struktur von Produkten und Gebühren, das Know-how der Akteure. Nun kenne ich aber auch die Stiftungswelt, deren Interessen und Probleme. Da lag die Idee, ein neues Vermögensanlageprojekt für Stiftungen zu kreieren, nicht mehr wirklich fern. Beim Frankfurt Trust habe ich ein Pensionsportfolio gefunden, das ausschließlich in Aktien investiert ist, ca. 500 Millionen Euro schwer, von unterschiedlichen Investoren in unterschiedlichen Verpackungen.



Eckdaten der Strategie für den Publikumsfonds

- 100 Prozent Aktieninvestment
- 90 Prozent Wertsicherungsgrenze
- 0,4 Prozent Management Fee p.a.
- 0,55 Prozent erwartete Total Expense Ratio p.a.
- < 6 Prozent annualisierte Volatilität
- > 7 Prozent durchschnittliche Rendite p.a.
- 2 Prozent Ausschüttung p.a.
- über 13 Jahre Real Money Track Record

Was heißt „unterschiedliche Verpackungen“?

— **Knöß:** Das sind individuelle Angebote für einzelne Investoren – nicht öffentlich zugänglich. Ich habe darin die Chance erkannt, dieses Portfolio in einen Publikumsfonds für Stiftungen zu packen, und begonnen, mit den Verantwortlichen des Fonds, aber auch mit Stiftungen zu sprechen. Auf mein Wirken hin kam es zu kleineren Modifikationen an der Strategie des Fonds: Ausschüttung statt Thesaurierung, Wertsicherungsgrenze bei 90 statt 95 Prozent, um an einer Wertsteigerung nach oben stärker zu partizipieren.

Wie funktioniert diese „Wertsicherungsgrenze“ und was bringt sie?

— **Knöß:** Die Wertsicherungsgrenze wird jeweils zu Beginn eines Kalenderjahres festgelegt. Sie bestimmt das Risikokapital. In unserem Falle sind zehn Prozent der gesamten Anlagesumme Risikokapital. Wenn die Kurse also plötzlich fallen, muss sich der Fondsmanager sukzessive aus dem Markt zurückziehen. Das passiert über Derivate, darüber reduziert er synthetisch die Investitionsquote. Näheren wir uns irgendwann der Wertsicherungsgrenze, muss sich der Manager auch physisch aus Aktien zurückziehen und in den Geldmarkt investieren. Das wäre der „Worst Case“, denn der Anleger ist für das laufende Jahr auf der festgelegten Wertsicherungsgrenze „eingelockt“. Dem Stiftungsvorstand hilft die Wertsicherungsgrenze sowohl bei der Ar-

gumentation des Aktieninvestments gegenüber den Gremien als auch gegenüber der Aufsichtsbehörde.

Was bei Ihrem Fondskonzept sofort auffällt, sind die relativ niedrigen Gebühren.

— **Knöß:** Wichtig bei der Konzeption war, dass die Kosten dieses Publikumsfonds an die Kostenstruktur aus dem institutionellen Segment angelehnt sind. Die Management Fee darf lediglich 0,4 Prozent im Jahr betragen. Das ist nicht verhandelbar.

Sie haben also Ihre Erfahrungen als ehemaliger Banker genutzt, um gleich auch die Spielregeln festzulegen?

— **Knöß:** Mit 0,4 Prozent Management Fee und einer zu erwartenden Total Expense Ratio von 0,55 Prozent ist die Arbeit des Fondsmanagements bezahlt. Für einen großen Fonds ist es ja in Wahrheit kein Aufwand, eine Block-Order mehr aufzugeben. Das rechtfertigt keine Publikumsfondsgebühr von 1,5 Prozent oder mehr. Außerdem war es mein Ansatz, einfach zu sagen: „Das, liebe Bank oder Fondsgesellschaft, muss euer Beitrag zur Unterstützung des gemeinnützigen Sektors sein.“ Die Gesellschaft hat die sozialisierten Verluste einiger großer Banken während der Krise getragen. Stiftungen wiederum sind sozialisierte Gewinne. Sie waren stets beliebte Kunden bei den Banken, weil sie sehr treu waren. Auf der Kostenseite sind sie aber – offen und versteckt – durch sehr hohe Gebüh-



Matthias Knöb war 25 Jahre im Geldanlagegeschäft tätig, hatte dort mit Stiftungen und Pensionsfonds zu tun. Im Jahr 2013 übernahm er den Vorstandsvorsitz der Nele-Neuhaus-Stiftung (Grundstockvermögen: 327.000 Euro). 2014 beschloss er, seinen alten Job als Banker (zuletzt bei der britischen Privatbank Coutts) an den Nagel zu hängen. Im Anschluss absolvierte er den EBS-Studiengang „Stiftungsmanager“, um sich den theoretischen Unterbau des Dritten Sektors anzueignen. Seitdem verbindet er seine Erfahrungen und Kompetenzen aus beiden Welten.

© Anne Hüneck

ren belastet worden. Jetzt haben die Banken die Chance, der Gesellschaft von diesen sozialisierten Gewinnen wieder etwas zurückzugeben. Denn ein Prozent weniger Gebühren bedeutet ein Prozent mehr Geld in Stiftungsprojekte für die Gesellschaft.

Lange hat es 2017 so ausgesehen, als ob Sie eine Bank gefunden hätten, die Ihr Konzept umsetzt. Die Genehmigung der Bafin war binnen drei Wochen da. Am Ende hat die Bank dann aber doch einen Rückzieher gemacht. Warum zögern Banken und Vermögensverwalter bis dato, dieses Modell umzusetzen?

— **Knöb:** Ich sehe vielfach noch die Angst bei den Banken, sich selbst zu karnibalisieren. Finanzdienstleister haben ein Portfolio mit einer bestimmten Bepreisung: Im Schnitt braucht eine Bank eine Management Fee von rund 0,8 bis ein Prozent auf die Assets under Management. Da sind die 0,4 Prozent Gebühren meines Konzepts natürlich deutlich drunter. Es wird aber gerne vergessen, dass das nur ein Produkt ist, das einen Teilbereich der Vermögensanlage von

Stiftungen abdeckt, nämlich „Aktien abgesichert“. Nicht jede Stiftung aber hat das Bedürfnis, Aktien abzusichern. Die jüngeren Stiftungen jedoch haben Stress, sie müssen sich mit dem Kapitalmarkt auseinandersetzen. Insofern findet hier gar kein Kannibalisieren statt, denn viele Gelder für den Fonds kämen aus Sichteinlagen der Stiftungen, die die Banken 0,4 Prozent bei der EZB kosten. Diese Einsicht und auch der Mut, neue Wege zu gehen, fehlen jedoch bei Banken und Finanzdienstleistern vielfach noch. Mein Konzept ist kein Produkt gegen andere Produkte, sondern es ist ein Produkt für Stiftungen. Ein Stiftungsfonds, der diesen Namen auch verdient.

Wie geht es jetzt weiter?

— **Knöb:** Der Schlüssel zum Erfolg liegt auf der Vertriebsseite. Wir brauchen etwa 15 Millionen Euro Startkapital, um den Fonds über die Schwelle zu heben. Das Produkt selbst hat dann bequem Potential für 200 Millionen Euro. Ich führe weiterhin zahlreiche Gespräche mit Banken, Finanzdienstleistern und Vermögensverwaltern. Konkrete schriftliche

Angebote für die Fondsadministration liegen mir schon vor, eine Bank hat sich zudem bereits als Kapitalverwaltungsgesellschaft angeboten. Natürlich habe ich gewisse Wünsche und Ideen, schlussendlich geht es mir aber darum, das Konzept zu realisieren und das Beste für die Stiftungen herauszuholen. Ich bin optimistisch, dass wir das im Laufe des ersten Halbjahres 2018 hinbekommen.

Haben Sie auch schon Stiftungen für Ihr Konzept begeistern können?

— **Knöb:** Ich habe mit über 100 Stiftungen gesprochen. 34 wären als Erstinvestoren sofort mit dabei, 42 weitere haben Interesse an einem Investment bekundet, brauchen aber noch ein wenig Zeit, etwa um Anlagerichtlinien zu formulieren oder zu adaptieren. Teilweise wollen die Stiftungen 50.000 Euro, teilweise 500.000 Euro investieren. In zwei Fällen sind es sogar zwei Millionen Euro.

Gab es gar keine Zweifel oder Rückfragen zum Konzept?

— **Knöb:** Fragen kamen dazu, ob das Wertpapier denn auch ins eigene Depot bei der Hausbank gelegt werden kann. Durch den Publikumsfonds ist sichergestellt, dass jeder diesen Fonds im Internet finden und mit der ISIN zu seiner Bank oder Sparkasse gehen und Anteile kaufen kann. Die Produktfunktionen hingegen haben keinerlei Rückfragen ausgelöst – außer freudiges Erstaunen zu den Gebühren und den Ausschüttungen. Was ich allerdings grundsätzlich feststelle, ist ein gewisses Zögern bei Stiftungen, sich mit neuen Finanzpartnern einzulassen. Denn die Verantwortlichen müssen sich dadurch nach innen erst einmal exponieren und etwas „anders machen“. Das erfordert eine gewisse Courage.

Gibt es schon einen Namen für den Fonds?

— **Knöb:** Ich kann mir vorstellen, dass wir der Namensgeber des Fonds sind. Dann wird das ein Nele-Neuhaus-Stiftungs- und Versorgungsfonds. Und natürlich wird unsere Stiftung auch investieren.