**Mehrwerte für das institutionelle Anlageportfolio**

In herausfordernden Kapitalmarktzeiten sind innovative Ideen gefragt, wenn es für verpflichtungsorientierte Anleger darum geht, ihre Renditezusagen zu erfüllen. Auf der apo-Neujahrskonferenz der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) wurden die Trends und Themen 2020 für institutionelle Anleger an den Kapitalmärkten vorgestellt und diskutiert. An der sechsten Auflage des Formats nahmen rund 50 Vertreter von Versorgungswerken, Pensionskassen und weiteren Kapitalsammelstellen teil.

**Nachhaltigkeit: Regulatorische Anforderungen steigen**

Ein Aspekt, der für institutionelle Anleger zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist das Thema Nachhaltigkeit. „Wir beobachten, dass die regulatorischen Anforderungen an unsere Kunden in puncto Nachhaltigkeit stetig steigen“, sagt Volker Mauß, Bereichsleiter Institutionelle Anleger bei der apoBank. Dabei spielen neben dem Kriterium Environment (E) insbesondere die Komponenten Social (S) und Governance (G) eine zentrale Rolle bei der Vermeidung von Ausfallrisiken.

Candriam, ein weltweit agierender Asset Manager, stellte auf der Veranstaltung einen kombinierten Ansatz aus ESG und Socially Responsible Investment vor, der auf überdurchschnittliche, risikoadjustierte Renditen innerhalb des Emerging Debt Universums abzielt.

**apoBank entwickelt Healthcare Private Equity Strategie**

Auf nach wie vor hohes Interesse stößt die Anlageklasse Private Equity. Die apoBank hat deshalb zusammen mit BlackRock Private Equity Partners eine Strategie entwickelt, die institutionellen Anlegern mittels eines innovativen Beteiligungsmodells Zugang zum besonders attraktiven Gesundheitssektor des Private Equity Marktes ermöglichen soll. „Die weltweit steigenden Gesundheitsausgaben und der technologische Fortschritt sind die Basis, um ein breit diversifiziertes und weniger zyklisches Private Equity Portfolio aufzubauen“, so Mauß. Die Kombination aus direkten Co-Investments und Fondsbeteiligungen sichere den Anlegern eine hohe Diversifikation und eine effiziente Kostenstruktur.

**Fixed-Income Anlageklasse mit Investment Grade Qualität**

Eine weitere innovative Anlageidee präsentierte RiverRock, ein auf europäisches Private-Debt fokussierter Asset Manager. Hierbei wird in eine Fixed-Income Anlageklasse mit impliziter Investment Grade Qualität investiert. Die Strategie zeige eine sehr niedrige Korrelation zu anderen Anlageklassen auf und sei somit ein hervorragender Diversifikator auf Gesamtportfolio-Ebene, wie Istvan Fritsche, Managing Director, und Michael Lamont, Partner und Co-CIO bei RiverRock, erläuterten.

**Langfristige Anlagetrends als Erfolgsfaktor**

Einen aktiven fundamentalen Ansatz verfolgt die Strategie der SK Vermögensverwaltung für europäische und weltweite Aktienportfolios. Der Fokus liegt dabei nach Aussage von Geschäftsführer Rüdiger Fischer und Fondsmanager Michael Konstantinov auf finanzstarken Unternehmen mit überzeugendem Geschäftsmodell. Die Selektion der 50 bis 60 Einzeltitel basiere auf langfristigen Anlagetrends.

**Zahl institutioneller Kunden um rund neun Prozent gestiegen**

„Die vorgestellten Strategien geben unseren Kunden interessante Möglichkeiten, ihre Portfolien risikobewusst zu diversifizieren und damit auch in unsicherem Kapitalmarktumfeld ihren Verpflichtungen nachzukommen“, resümierte Mauß. Die apoBank hat 2019 die Zahl ihrer institutionellen Kunden um rund neun Prozent gesteigert.