euro spezial

WERTVOLLE INFORMATIONEN FÜR EINEN OPTIMALEN ANLAGE-ERFOLG

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTER

FÜR PRÄZISE INVESTMENTS

DIE PORTRÄTS ausgewählter Vermögensverwalter ab Seite 16

Verlags-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit dem VUV

Erste Wahl für Vermögensverwalter

- Marktführer im Geschäft mit unabhängigen Vermögensverwaltern*
- 1.300 Finanzintermediäre bereits an Bord
- Teil der soliden BNP Paribas Gruppe
- Verwaltetes Anlagevolumen von rund 38 Milliarden Euro
- Anbieter von White-Label-Lösungen
- Bevorzugter Fintech-Partner

www.dab.com

DAB
BNP PARIBAS

*gemessen an Marktanteil und AuM in Deutschland

EDITORIAL

Frank-B. Werner
Herausgeber

Liebe Leser

auch Vermögen lässt sich effizient erst ab einer gewissen Größe verwalten. Deshalb ist es sinnvoll, wenn viele kleinere Vermögen sich zusammentun und einen gemeinsamen Verwalter beauftragen. Die Kosten der Spezialisierung werden so auf viele verteilt. Das klingt einfacher als es ist, denn das Auswahlproblem auf individueller Ebene muss gleichwohl gelöst werden. Und da macht der Gesetzgeber Anbietern wie Kunden das Leben gleichermaßen schwer. Mit dem Zwang, Neukunden zwei Stunden lang von Adam und Eva ausgehend aufzuklären, verkomplizieren die Bürokraten in Berlin und Brüssel Vermögensverwaltern und den Kunden das Zusammenfinden. Denn für beide gilt: Zeit ist Geld. Für die einen, weil sie durch die Geschäfte beansprucht werden, mit denen sie ihr Vermögen aufbauen. Für die anderen, weil sie ihre Expertise eigentlich verkaufen und mit aufgezwungenen Formalismen weniger Gegenwert liefern als sonst.

Immer noch glauben viele Deutsche, sie bekämen Rat und Tat in der Bank umsonst, weil sie die verdeckten Zahlungen durch Provisionen nicht kennen. Mit einem Honorar, das sich kaum von den Kosten einer normalen Buchführung beim Steuerberater unterscheidet, bieten unabhängige Vermögensverwalter eine saubere Alternative. Sie verdienen Vertrauen, weil sie nichts nebenher verdienen, nicht an den ausgewählten Produkten, nicht an den Anlagestrategien. Ohne verdeckte Interessen und ohne Vorgaben „von oben" dienen sie ausschließlich den Interessen ihrer Mandanten. Je nach Volumen des ihnen anvertrauten Geldes machen sie das in hausgemachten vermögensverwaltenden Fonds oder ganz individuell.

Machen Sie sich mit den wichtigsten Unterschieden im Umgang mit Ihrem Vermögen vertraut und lernen Sie einen qualifizierten Finanzportfolioverwalter in Ihrer Nähe kennen, der sich dem VuV-Ehrenkodex unterworfen hat.

INHALT

Berufsehre Was die Branche auszeichnet 4
Klartext Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden des VuV Andreas Grünewald 6
Einstieg Ausgefeilte IT-Begleitung 8
Zugang Attraktive Fondslösungen 10
Beratung Gemeisterte Herausforderungen 13
Porträt Ein VuV-Mitglied stellt sich vor 15

TITELFOTO: LANGE UHREN GMBH;
SEITE 3: LANGE UHREN GMBH;
WOLFGANG KRIEGBAUM

IMPRESSUM

Finanzen Verlag GmbH • Bayerstraße 71–73 • D-80335 München • www.finanzenverlag.de
Telefon 089/272 64-0 • Fax 089/272 64-244 (Redaktion) • E-Mail redaktion@finanzenverlag.de

Verlags-Sonderveröffentlichung des Finanzen Verlag
Leitung Daniela Glocker, Marion Lummer
Geschäftsführung Dieter Fischer, Frank-B. Werner (verantwortlich im Sinne des Presserechts)
Anschrift siehe Verlag
Gestaltung und redaktionelle Koordination
Immergrün Medien GmbH, Rottach-Egern
info@immergruen-medien.de
Art Director Marco Jakob
Foto/Bildkontrolle Julian Mezger

Lektorat Carola Zierer
Projektleitung Andreas Willing;
Tel.: 089/272 64-108; Fax: -198

Kooperationspartner VuV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.

Druck Mohn Media, Carl-Bertelsmann-Straße 161M, 33311 Gütersloh
Gedruckt am 9. Januar 2020

Wichtiger Hinweis €uro spezial enthält redaktionelle Beiträge, die gewissenhaft erstellt wurden. Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen wird für die Richtigkeit der Inhalte keine Haftung übernommen. Alle Aussagen und Performance-Angaben sind keine Finanzanalyse. Sie dienen nur zur Unterrichtung und fordern keinesfalls zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Wertpapieren auf. Die historische Performance sowie alle Auszeichnungen dafür sind keine Garantien für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung.

Feinarbeit für Spezialisten

Beim Uhrenbau wie **in der Kapitalanlage ist Präzision gefragt**. Die dafür notwendige Expertise finden Vermögende **bei vertrauenswürdigen Vermögensverwaltern**.

Bei der Herstellung ihrer Uhren setzen Top-Fabrikanten wie Lange & Söhne auf maschinelle Präzision und, zur richtigen Zeit, auf Handarbeit von erfahrenen Spezialisten. Beide Male kostet das Geld, denn Qualität hat ihren Preis. Er ist in der Regel auch Grundlage, dem Anbieter zu vertrauen, zu wissen, dass jedes Bauteil höchsten Ansprüchen genügt.

Der einfache Grund: Man schließt eine Vermögensverwaltung so selten ab wie man eine teure Uhr kauft. Folglich weiß keiner, wie zufrieden er später einmal sein wird. Bei Uhren verheißen Markennamen wie Lange & Söhne, Patek Philippe oder Rolex hohe Qualität, in der Vermögensverwaltung sorgt dafür die Zugehörigkeit zum Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV). Voraussetzung, um diesen ausgesuchten Kreis aufgenommen zu werden, ist ein guter Ruf, die Verpflichtung, den VuV-Ehrenkodex einzuhalten und eine Unabhängigkeit von Vorgaben seitens Banken oder Versicherungen. Mitglied können zudem nur selbstständige Finanzportfolioverwalter werden. Das wiederum setzt eine Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) voraus, die sonst nur Bankinstituten vorbehalten ist.

Die Auslesekriterien sind streng. Für die Zulassung sind drei oder mehr Jahre leitende Tätigkeit in der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung nötig. Zusätzlich zur Praxis in einem namhaften Unternehmen muss ein Bewerber persönlich integer sein. Er muss seine Firma finanziell und personell so ausgestattet haben, dass sie dauerhaft alle Vorgaben im Wertpapierhandels- und Kreditwesengesetz erfüllen kann.

Für die tägliche Arbeit ist Vertrauen die wichtigste Grundlage. Ein Vermögensverwalter darf auf das Depot des Kunden zugreifen, seine Dispositionsvollmacht ist aber in einem wichtigen Punkt eingeschränkt: Er darf Finanzinstrumente wie Aktien, Renten, Fonds, Zertifikate, ETFs oder Sachwerte kaufen und verkaufen, kann aber kein Geld auf ein anderes Konto überweisen oder sonst wie abzweigen. Zudem muss er sich bei allen Transaktionen strikt an die mit dem Kunden vereinbarten Anlagerichtlinien halten.

Dort ist geregelt, welche Arten von Wertpapiere er kaufen darf, welche Quote eine bestimmte Assetklasse maximal erreichen soll oder, ob und welche temporären Wertverluste noch zulässig sein sollen. Mit anderen Worten der vermögende Kunde überlässt dem Vermögensverwalter seines Vertrauens

das Management seines Kapitals. Dieser legt Rechenschaft über jede Transaktion ab, muss aber nicht vor jeder Aktion um Erlaubnis bitten.

Das Vertrauen basiert auf einem entscheidenden Unterschied. Der unabhängige Finanzportfolioverwalter wird direkt von seinem Mandanten bezahlt. Ihn verpflichtet ein auskömmliches Honorar, das im Vermögensverwaltungsvertrag festgelegt wurde, ausschließlich im Dienst seines Kunden zu stehen und zu handeln. Das kann man selbst bei leicht verwechselbaren Finanzberufen nicht als selbstverständlich voraussetzen.

Anders als die rund hunderttausend provisionsgetriebenen Finanzdienstleister im deutschen Anlagemarkt dürfen Finanzportfolioverwalter von Dritten weder Geld noch Vergünstigungen annehmen, die über Geringfügiges hinausgehen. Sollten sie beispielsweise einen speziellen Publikumsfonds als Depotbaustein benutzen, in dem solche Rückvergütungen vorgesehen sind, müssen sie diese Zuflüsse ungemindert und unverzüglich an ihre Mandanten weiterleiten.

Diese Alleinstellung macht sich für den Kunden bezahlt. Er kann sich sicher sein, dass er nur das bekommt, was er braucht, nicht etwas, das Bank oder Berater aus Provisionsgründen wünschen. Der Hintergrund: Im provionsgetriebenen Fondsvertrieb fließt Geld nur nach erfolgreichem Verkauf. Berater oder Bank müssen also auf einen Abschluss drängen. Es gibt aber noch einen Haken: Wenn zwei Produkte unterschiedlich lukrative Provisionen bieten, muss der Kunde fürchten, dass in seinem Depot nicht das landet, was für ihn am geeignetsten ist. Der Blick auf betriebswirtschaftliche „Zwänge" Dritter zwingt ihn zu Misstrauen und ständiger Habacht-Stellung.

Der Aderlass am investierten Kapital beschränkt sich nicht auf das Agio, das als Ausgabeaufschlag zu Beginn zu entrichten ist. Weil mittlerweile die früher üblichen fünf Prozent oft rabattiert oder ganz gestrichen werden, haben viele Fondsanbieter die Einnahmequellen einfach nach hinten verlagert.

Sie fließen jetzt häufig als Bestandsprovision zu und bedingen fast zwangsläufig höhere laufende Gebühren. Dass diese mittlerweile detailliert auszuweisen sind, hilft dem finanziellen Laien wenig: Er kann die Produktkosten unterschiedlicher Anlagevehikel trotzdem nicht problemlos vergleichen.

Für Transparenz und Neutralität sorgt ein offen ausgehandeltes Honorar. Es kann volumen- oder gewinnabhängig gestaltet werden. Oft wird eine Mischform vereinbart. Als fair und marktüblich gelten 1,0 bis 1,5 Prozent des Volumens p.a. Bei komplexen Aufgabenstellungen kann das Honorar in gegenseitigem Einverständnis auch etwas höher angesetzt werden.

Das Niveau ist vergleichsweise niedrig, selbst kleinere Unternehmen werden für ihren Steuerberater mehr Honorar einplanen müssen. Rechnet man der Einfachheit halber mit 1,2 Prozent auf das verwaltete Vermögen, stehen selbst bei einer halben Million Depotwert monatlich nur 500 Euro zur Verfügung. Das entspricht drei bis sechs Stunden Betreuungszeit, je nachdem welche Expertise ein Portfolio fordert.

Der Ehrenkodex, dem sich alle VuV-Mitglieder unterworfen haben, regelt unter anderem auch die Vergütung. So sind etwa Erfolgsprämien erst dann fällig, wenn zwischenzeitlich erlittene Verluste bereits aufgeholt worden sind. Der VuV-Ehrenkodex sorgt auch sonst für verlässliche Standards in der Königsklasse der Vermögensverwaltung. rpl

FOTO: LANGE UHREN GMBH

HANSAINVEST

Dr. Jörg W. Stotz
Sprecher der Geschäftsführung, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH

Service-KVG: Mehr als Fondsauflegung und -administration

? *Was hat sich bei den Anforderungen an eine Service-KVG geändert?*
Jörg W. Stotz Sie sind deutlich gestiegen, denn der Markt bleibt in Bewegung. Stichworte sind Regulierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

? *In welchen Bereichen steigen die Erwartungen?*
Stotz Das beginnt schon bei den Kernaufgaben einer Service-KVG, der Fondsauflegung und -administration. Immer komplexere Anforderungen des Gesetzgebers, der Fonds und der Investoren erschweren es Initiatoren, dem Regelwerk genügen zu können. Das zentrale Argument für eine Service-KVG bleibt die Arbeitsteilung und die Konzentration der Beteiligten auf ihre Kernkompetenzen.

? *Ist moderne IT ein Wettbewerbsvorteil?*
Stotz Ja. Erwartet wird ein Reporting, das für alle Ansprüche State of the Art ist. Das HANSAINVEST - Fondscockpit ist ein Meilenstein und Alleinstellungsmerkmal in der KVG-Landschaft. Es zeichnet sich durch ein gemeinsames Frontend, eine hohe Datensicherheit und Transparenz für alle beteiligten Parteien aus. Der sehr hohe Automatisierungsgrad sorgt für eine deutlich gestiegene Datenqualität.

? *Wo wird besondere Unterstützung erwartet?*
Stotz Verstärkt wird diese bei Marketing und Vertrieb nachgefragt. Es gilt, interessante Formate zu bieten, um sich so vom Wettbewerb abzugrenzen. Dazu gehört z.B. unser Vermögensverwalter-Netzwerk aber auch Unterstützung bei der Pressearbeit, der Medienpräsenz und gemeinsamen Veranstaltungen.

? *Gewinnt Nachhaltigkeit an Bedeutung?*
Stotz Eindeutig ja! Fondspartner artikulieren zunehmend Vorgaben an nachhaltige Investments. Sie erwarten, so beraten und unterstützt zu werden, dass die Standards für nachhaltige Fonds erfüllt werden. Eine Service-KVG muss diese Standards aber auch im Unternehmen verankern, um Nachhaltigkeit konsequent zu Ende zu denken. Schon Anfang 2019 hat die HANSAINVEST ihre Strategie für alle Bereiche des Unternehmens modifiziert.

? *Was ist Ihr Resümee?*
Stotz Eine Service-KVG muss heute deutlich mehr abbilden als die Fondsauflegung und -administration!

Einfach unverzichtbar

Kaum ein Berufsstand ist so kundenorientiert wie der Finanzportfolioverwalter. **VuV-Vorstand Andreas Grünewald erklärt warum**.

Schon der Name ist Programm. Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland verpflichtet alle Mitglieder dazu, Empfehlungen und Anlage-Entscheidungen ausschließlich an den Kundeninteressen auszurichten. €uro spezial fragte den Verbands-Chef Andreas Grünewald, warum das so wichtig ist und was es Anlegern bringt.

€uro spezial *Was sind aktuell die größten Herausforderungen für Ihre Branche und den Verband?*
Andreas Grünewald Das Wichtigste ist, den besonderen Stellenwert unserer Dienstleistung breiter - also über Vermögende und Stiftungen hinaus - bekannt zu machen. Gleichzeitig müssen wir trotz der zunehmenden Regulierung unser ausschließlich kundenorientiertes Profil beibehalten.

? *Das klingt nach zwei sehr unterschiedlichen Zielsetzungen, oder haben sie etwas miteinander zu tun?*
Grünewald Wir übernehmen die individuelle Vermögensverwaltung auf Honorarbasis. Dazu gehört ausführliche Beratung und Betreuung, die zunehmend durch externe Vorgaben und Formalismus erschwert wird.

? *Macht das auch Kunden Probleme?*
Grünewald Dank der Unterstützung durch unabhängige Vermögensverwalter kaum. Natürlich sind die Kunden über vielen Dokumente zu Vertragsbeginn verwundert und von dem vielen Papier nicht gerade begeistert, aber wir Vermögensverwalter unterstützen und entlasten den Mandanten wo immer möglich. Wichtig ist jedoch, dass die Überregulierung auf ein Niveau zurückkommt, das betriebswirtschaftlich vertretbar ist.

? *Was ist eigentlich eine unabhängige individuelle Vermögensverwaltung?*
Grünewald Hierunter verstehen wir, dass – unabhängig von Banken, Versi-

FOTO: AXEL GRIESCH / FINANZEN VERLAG

cherungen oder sonstigen Vertriebsgesellschaften – das Kapital ausschließlich im Interesse der Mandanten investiert wird. Zudem steht die individuelle und persönliche Betreuung des Kunden im Vordergrund.

? *Was bedeutet das für die Anlage?*
Grünewald Unsere Mitgliedsunternehmen legen hierbei großen Wert auf eine breite und effektive Risikostreuung nach Anlageklassen, Regionen und Branchen, die spezifisch auf die Situation der Mandanten abgestimmt ist und im Einklang mit dessen Chance-Risiko-Profil steht.

? *Gilt das nicht nur für große Summen?*
Grünewald Keineswegs. Dank der immer beliebteren vermögensverwaltenden Fonds ist heute auch bereits mit kleineren Anlagebeträgen oder gar Sparplänen ein entsprechender Ansatz möglich.

? *Hat so ein Finanzportfolioverwalter dann Zugriff auf Vermögenswerte?*
Grünewald Nein, der typische unabhängige Vermögensverwalter hat keinerlei Zugriff auf die Kundengelder. Die Gelder und Wertpapiere liegen ausschließlich auf Konten oder Depots des jeweiligen Mandanten. Der unabhängige Vermögensverwalter erhält lediglich eine eingeschränkte Transaktions-Vollmacht, welche den Zugriff auf die Vermögenswerte ausschließt.

? *Und wie behalten Mandanten den Überblick über ihre Investments?*
Grünewald Jeder einzelne erhält regelmäßig ein umfassendes Reporting über die im Berichtszeitraum vorgenommenen Transaktionen, angefallene Gebühren sowie vereinnahmte Entgelte. Die unabhängigen Vermögensverwalter zeichnen sich durch ein hohes Maß an Transparenz aus.

? *Warum legen Sie so großen Wert auf die transparente Bezahlung?*
Grünewald Weil der Markt immer noch von Interessen Dritter bestimmt wird. Es fehlen Wissen und Aufklärung darüber, was Provisionen bewirken. Jede Beratung, auch die scheinbar kostenlose, kostet Geld, schließlich arbeiten Experten nicht umsonst. Wird nicht direkt mit den Mandanten abgerechnet, führt dies zu Zielkonflikten: Hohe Provisionen sind für Berater und Bank lukrativer, aber nicht unbedingt im Interesse des Anlegers.

? *Wie viele BaFin-geprüfte Finanzdienstleister gibt es in Deutschland derzeit?*
Grünewald Circa 500 Unternehmen, von denen mehr als die Hälfte im VuV organisiert sind. Zusammen verwalten unsere rund 300 Mitgliedsunternehmen etwa 100 Milliarden Euro Anlagekapital. 80 Prozent unserer Mitglieder sind typischerweise familiengeführte Unternehmen, die fünf bis 15 Mitarbeiter haben und jeweils bis zu 400 Millionen Euro verwalten.

? *Was bringt ihnen der Verband?*
Grünwald Er sichert durch seine Statuten nach innen und außen ihre Unabhängigkeit. Daher wird zu VuV-Mitgliedern leichter Vertrauen gefasst. Unsere Musterverträge und der Ehrenkodex sorgen für eine faire Geschäftsgrundlage mit hohen Standards. Im Innenverhältnis macht unsere Akademie alle aktuellen Themen zugänglich. Es gibt Seminare zu Geldwäsche, zum Kapitalmarkt, zu Marketing, zu Compliance, kurz, zu allem, was relevant ist.

„Durch die Einführung digitaler Prozesse sparen unsere Mitgliedsunternehmen nicht nur Aufwand und Papier, sondern auch Zeit, die ihren Kunden wieder zugute kommt."

Andreas Grünewald, Vorstandsvorsitzender des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter

? *Gilt das auch für die Nachhaltigkeit?*
Grünewald Ja, denn Nachhaltigkeit und die Beachtung von ESG-Kriterien werden in absehbarer Zeit zur Vorgabe werden. Der Verband hat einen Ausschuss gegründet und 2020 eine Konferenz zu diesem Thema geplant.

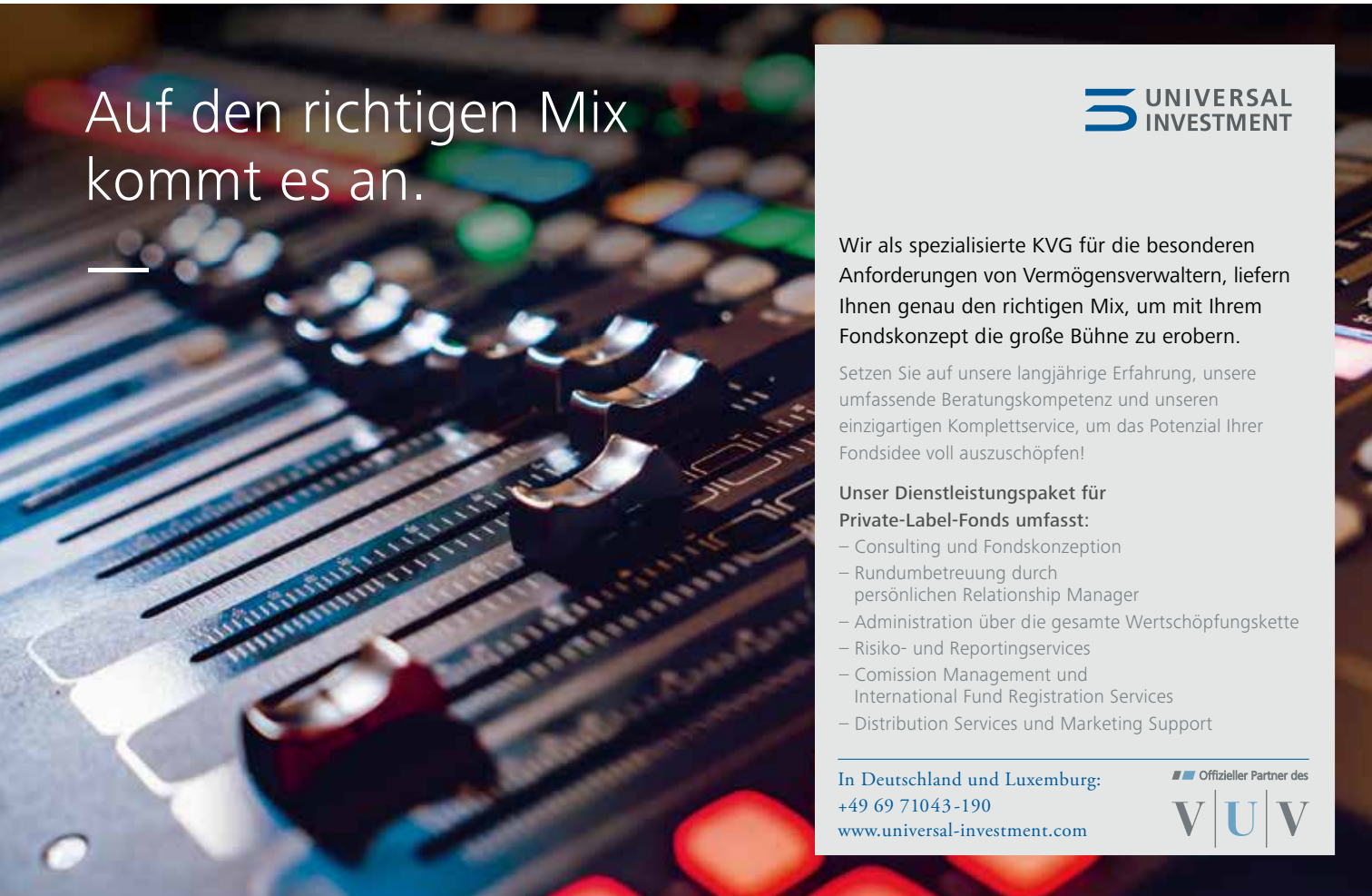
? *Was bedeutet das für Ihre Arbeit?*
Grünewald Nochmals Mehraufwand, aber inhaltlich nichts Neues. Wie beim Anlegerschutz sind das Wertesystem von Vermögensverwaltern und die Erwartungen der Anlegern bereits darauf ausgerichtet - nur nicht formalisiert. Die Frage ist, welcher Zusatzaufwand für Bürokratie dranhängt und wie viel Dokumentation wir benötigen.

? *Zwingt das zu mehr Digitalisierung?*
Grünewald Ja, hier ist der Verband sogar Vorreiter. Er bündelt die Kräfte und schafft Musterlösungen, die einzelne Mitglieder überfordern würden. Es gibt bereits ein CRM- und ein Compliance-Management-System als Nachfolger der OrgaHandbücher. Das sind große Erleichterungen, denen die Branche die schnelle Umsetzung der MiFid-II-Regularien verdankt.

Als Orientierungshilfe bei der Suche nach einem Finanzportfolioverwalter dient die Homepage des VuV. Hier finden sich nicht nur die Adressen der unabhängigen Vermögensverwalter in ganz Deutschland, sondern auch eine Checkliste mit wertvollen Tipps rund um die Auswahl eines Vermögensverwalters. Unter www.vuv.de/vermoegensverwaltung kann man regional differenziert nach Anlegertyp (privater oder institutioneller Investor) suchen. Die passenden Unternehmensprofile enthalten Kontaktdaten, Leistungsangebote und Ansprechpartner. Über die Schaltfläche „Kontaktaufnahme" kann man direkt beim Vermögensverwalter seiner Wahl anfragen.

? *Und darüber hinaus?*
Grünewald Aktuell startet unser Kunden-Onboarding-System. Es deckt alle Schritte des Neukunden-Eröffnungs-Prozesses ab. Das gesamte Vorgehen und Vertragswerk ist digital erfasst und durch Plausibilitätsprüfungen rechtskonform.

? *Verändert sich damit das Berufsbild?*
Grünewald Nein, es geht vielmehr um Effizienzsteigerung. Der persönliche Kontakt mit einem langjährig vertrauten Partner ist und bleibt für die meisten Mitglieder das Erfolgsmodell der Finanzportfolioverwalter: Wir sind immer persönlich verfügbar – auch wenn wir parallel digitale Lösungen anbieten. rpl



Einstieg in die digitale Welt

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV) ist dabei, den Marktstandard für das digitale Onboarding bei Vermögensverwaltern zu setzen. Er bietet hierzu eine clevere IT-Lösung an.

Klassische Uhren berühmter Marken stehen für zeitlose Eleganz, trotzdem sind digitale Smartwatches zu harten Konkurrenten geworden. Der Funktionsumfang zwingt auch Vermögensverwalter zur Digitalisierung, welche der Branchenverband VuV nach Kräften unterstützt. Seit Kurzem steht seinen Mitgliedsunternehmen ein Kunden-Onboarding-System zur Verfügung.

Der Begriff Onboarding kommt aus dem englischen und bedeutet An-Bord-Nehmen. Die IT-Lösung ebnet interessierten Anlegern den Weg zum Vermögensverwalter, wobei der gegenwärtig sehr papierlastige Prozess durch einen elektronischen abgelöst wird.

Das Kunden-Onboarding-System (kurz VuV-KOS genannt) bildet den Einstieg in die Zusammenarbeit vollständig ab. Die Abläufe sind standardisiert, der Verband stimmt sie kontinuierlich mit den regulatorischen Vorgaben ab. Für den Anleger wird es komfortabler, da er zusammen mit dem Vermögensverwalter alle Vertragsunterlagen digital durchgehen kann. Beispielsweise auf dem Tablet werden die Kundendaten erhoben und ohne Mehrfach-Erfassungen und viel Papier bis zum Vermögensverwaltungsvertrag fortgeführt.

Bereits heute lassen sich zwei Prozesse erfassen und zusammenführen. Dem Modul „Kunde werden beim Vermögensverwalter und bei der Depotbank“ sollen in Kürze weitere für die Anlageberatung und Anlagevermittlung folgen. In allen Bereichen führt das Programm fehlersicher zusammen, was vorher in einem Mix aus Excel, Outlook, CRM, Portfoliomanagement jeweils einzeln zu erfassen war. Auch Änderungen und Korrekturen – oder Software-Updates – sind weniger zeitraubend als in den gewachsenen Strukturen.

Die Zeitersparnis hilft, den Mehraufwand durch Regulierungsthemen aufzufangen. Finanzportfolioverwalter stehen unter Effizienz- und Kostendruck. Wer alle Vorgaben gewissenhaft erfüllen will, muss sich für Neukunden deutlich mehr Zeit nehmen. Einer Mitgliederbefragung zufolge benötigen Vermögensverwalter nach den neuen regulatorischen Vorgaben der Mifid II eine Stunde mehr Zeit für ein Neukundengespräch. Der Zeitbedarf hat sich somit verdoppelt.

Das VuV-KOS liefert wertvolle Minuten, weil es Daten zwischenspeichert, einfache Eingabeänderungen und die bequeme Übernahme von Bestandsdaten aus anderen Software-Programmen erlaubt. So lassen sich im Bestandsmanagement-System automatisiert die Kundendaten abgleichen oder Neukunden anlegen, ohne dass der Vermögensverwalter manuell eingreifen muss.

Vermögensverwaltungsvertrag und Anlagerichtlinie sind mit dem Portfoliomanagement vernetzt, die vereinbarten Gebühren mit dem Abrechnungssystem. Der Mandant hat stets alle Unterlagen per gesichertem Download zur Hand. Er kann digital nachblättern oder wie gehabt Ausdrucke benutzen. Stark unter Zeitdruck stehende Interessenten können im Alleingang – von unterwegs oder zuhause aus – Kunde beim Vermögensverwalter ihrer Wahl werden.

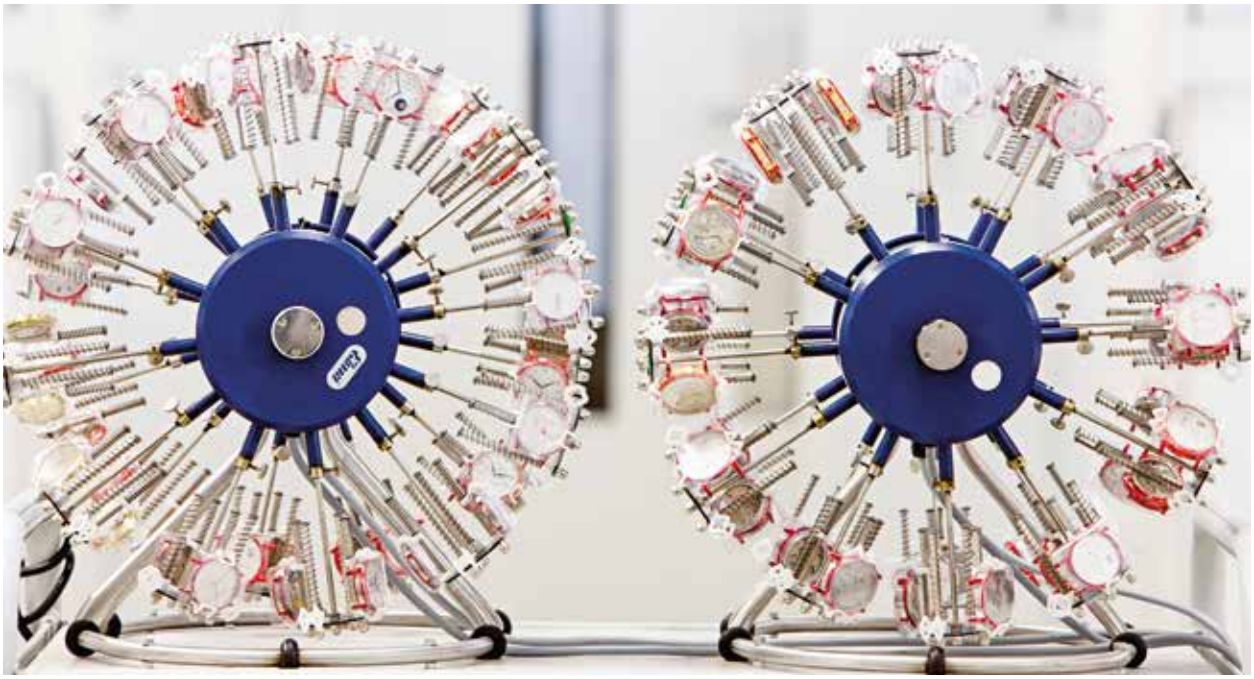
Die Investitionssicherheit in IT-Nischenmärkten wie der Portfolioverwaltung ist gegeben. Hier können nicht alle Software-Anbieter überleben. „Wenn sich VuV-KOS als Branchenstandard durchsetzt, sparen sich unsere Mitglieder unnötige Entwicklungs- und Betriebskosten“, sagt Projektleiter Frank Engel voraus.

Technologie-Partner ist United Signals. Die Frankfurter sind auf die Automatisierung von Arbeitsprozessen und digitale Vermögensverwaltung spezialisiert. Ein eigens dafür eingerichteter Fachausschuss ermittelte im Vorfeld die spezifischen Anforderungen und führte die notwendigen Abstimmungsprozesse durch. Zudem ist die vom Verband abgenommene Standardversion des VuV-KOS bereits an die meisten Depotbanken angebunden, die für Vermögensverwalter relevant sind. lsw

FOTO: AXEL GRIESCH / FINANZEN VERLAG; LANGE UHREN GMBH

Die Performance-Kontrolle

Vermögensverwaltende Fonds lohnen sich. Als Visitenkarte eines Vermögensverwalters geben sie einen ersten Eindruck von seinen Leistungen. **Sie sind auch als Anlage lukrativ**. Ihre Manager sind selbst engagiert, das mindert Kosten und sichert Interessengleichheit.



Selbst mechanische Kostbarkeiten müssen geprüft werden. So kontrolliert Lange & Söhne mithilfe eines Bewegungssimulators, der die teuren Uhren um drei Achsen dreht, ob jede einwandfrei funktioniert. Wer das Funktionieren eines unabhängigen Vermögensverwalters überprüfen will, landet in der Regel bei hauseigenen Investmentfonds, die viele anbieten.

Sie sind die öffentlich zugängliche Visitenkarte vieler Finanzportfolioverwalter. Denn sie unterscheiden sich nur geringfügig von individuell gemanagten Depots mit gleichem Chance-Risiko-Profil, die man nicht einsehen kann. Das gilt, solange der Mandant keine Sonderwünsche geltend macht, etwa weil er ein bestehendes Depot in sein neues Portfolio integrieren will oder weil er auf laufender Mitsprache besteht.

Die Fonds-Vorteile gegenüber der einzelnen Anlageberatung liegen auf der Hand, deshalb setzen die Anbieter ihre Produkte auch bei individuellen Mandaten gern ein. Ein Verwalter kann – ohne zeitraubende Besprechungen anzuberaumen – schnell auf Veränderungen reagieren. Zudem kann er notwendige Umschichtungen simultan für alle Anteilseigner des Fonds in vielen Kundenportfolios vornehmen. In Fonds gibt es auch bei Zeitdruck keinen Unterschied zwischen den Anlegern. Im Anlageberatungs-Mandat, das auf Einzeltiteln basiert, muss der Verwalter zwangsläufig eine Reihenfolge festlegen, in welcher er seine Kunden anspricht.

Die Gleichbehandlung, die eine Fondslösung mit sich bringt, ist neben der Gleichzeitigkeit ein wichtiges Merkmal guter vermögensverwaltender Fonds. Dazu kommt die Kostendegression durch die größeren Losgrößen. In auf Einzeltiteln aufbauenden Depots vereiteln die Mindesttransaktionskosten der

Depotbanken bisweilen eine ansonsten ratsame Anpassung.

Niedrige Einstiegssummen, die vielfach unter 100 Euro liegen und sogar sparplanfähig sind, sorgen in Fonds für eine Demokratisierung der unabhängigen Vermögensverwaltung. Dadurch können auch Personen mit geringerem Vermögen von geschickter Portfoliostrukturierung profitieren.

Die Kosten und Gebühren, die dafür anfallen, sind kein Hindernis. Andere gemanagte Fonds, die von den großen Investmenthäusern in Deutschland angeboten werden, verlangen mehr oder haben gleich hohe Kosten. „Vermögensverwaltende Fonds sind keineswegs nur ein Plan B“, betont der VuV-Vorstandsvorsitzende Andreas Grünewald. „Durch sie werden unterm Strich kleine Depots ähnlich vorteilhaft behandelt wie große individuell gemanagte Vermögen. Denn warum sollte ein Vermögensverwalter einen Fonds mit einem definierten Chance-Risiko-Verhältnis anders managen als ein einzelnes Depot mit dem gleichen Profil? Er hat im Gegenteil sogar im Fonds eine größere Anlagesumme zur Verfügung und kann folglich noch breiter streuen.“

Die Unkompliziertheit durch eine vergleichsweise einfache Handhabung bringt mittlerweile auch viele der typischen Vermögensverwaltungs-Kunden zu einer Fondslösung. Sie scheuen den Zeitaufwand, den Regulierung und Dokumentationspflichten mit den dazu erforderlichen Beratungs- und Informationsgesprächen erfordern. „Durch das Übermaß an Formvorschriften weichen Interessenten immer häufiger in die einfachere Fondslösung aus“, berichtet der VuV-Vorstand. Zudem muss ein hauseigener Fonds nicht stets über eine Finanzportfolioverwaltung angeboten werden. Er kann auch im Rahmen einer beratungsfreien Anlagevermittlung vom Kunden erworben werden.

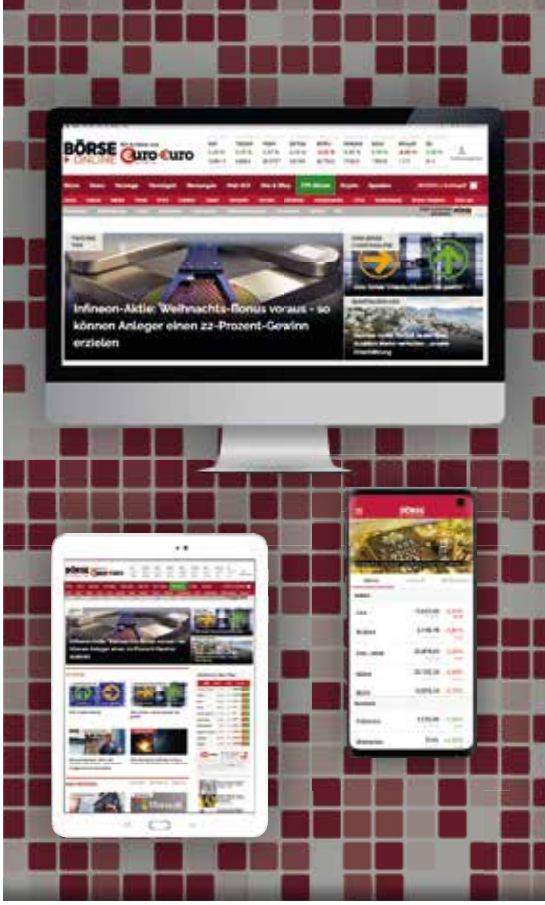
Ein Vorteil bleibt auch bei der Vermögensverwaltung im Fonds erhalten: Die langfristige persönliche Kundenbeziehung ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Nach VuV-Zahlen kommen nach wie vor gut 90 Prozent der Neukunden über Empfehlungen. Im Fonds-Mantel bedeutet das ebenfalls Stabilität: Der Manager eines selbstinitiierten Fonds lässt sich nicht abwerben und in ein anderes Investmenthaus integrieren.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Vermögensverwalter häufig mehrere selbst betreute Fonds im Angebot haben. So können Privatanleger unkompliziert, ohne Eintrittshürde und häufig auch in Form eines Sparplans auf mehrere bewährte Investmentstile zugreifen. In der Regel sind drei Strategieausrichtungen verfügbar: konservativ, ausgewogen und offensiv.

Gemeinsame Ziele sorgen für gleichlaufende Interessen von Anlegern und Management. Unabhängige Vermögensverwalter haben oft große Teile der familieneigenen Geldmittel in ihren Fonds investiert. Niedrige Gebühren und geringe Transaktionskosten sind also im eigenen Interesse. Zielkonflikte sind dadurch nicht zu befürchten, zumal die Vergütung nicht an Ausgabeaufschläge oder andere Provisionen gebunden ist. Sie bezieht sich wie die Erfolgsbeteiligung im individuellen Depot auf die Leistung im Fondsmanagement.

Hier bietet der Fonds noch einen Vorteil auf der steuerlichen Seite. Während das Honorar in der individuellen Vermögensverwaltung durch die Abgeltungsteuer nicht berücksichtigt wird, sind alle Aufwände für die Vermögensverwaltung im Fonds steuerwirksam: Nur die Kursgewinne nach Kosten müssen versteuert werden. rpl

FOTO: LANGE UHREN GMBH



boerse-online.de

Für den Renditekick im Depot

- **Wissen, was passiert:** Aktuelle Nachrichten von den Finanzmärkten und aus den Chef-Etagen
- **Jetzt kaufen, halten, verkaufen:** Objektive Einschätzungen zu kursrelevanten Ereignissen
- **Charttechnisch und fundamental:** Empfehlungen von heißen Aktien, Zertifikaten, Fonds und mehr
- **Das eigene Portfolio jederzeit im Blick:** Alle Kurse in Echtzeit
- **Immer top informiert:** Täglicher Newsletter mit den wichtigsten Themen

Auch als App für Android und iOS. Für alle Endgeräte optimiert!

JETZT BEI Google Play

Erhältlich im App Store

Alles über Fonds. Und ETFs.

fondsxpress

€uro

INFORMATIV | KOMPETENT | UNABHÄNGIG | AKTUELL

50

13.12.2019

Steuerhammer von Olaf Scholz

In dieser Woche berichten wir über unterschätzte Klimarisiken und stellen spannende Fonds, etwa von Berenberg, Lyxor oder Fidelity, vor

VON **JÖRN KRÄNICKE**, CHEFREDAKTEUR VON €URO FONDSXPRESS

Nachdem die Politik in Gestalt der EZB die Sparer schon um den Zins gebracht hat, kommt nun der nächste Angriff auf den Bürger, der die drohende Altersarmut ernst nimmt und vorsorgen will. Bundesfinanzminister Olaf Scholz macht nun ernst und will die Transaktionssteuer einführen. Die Idee entstand nach der Finanzkrise und damit wollte man Spekulanten wie etwa Algo-Tradern den Spaß am Milliardenhandel nehmen. Was nun bei Entwurf jedoch herauskommt, trifft nur den Kleinaktionär oder Riester. Nach den Plänen des BMF soll die er Anfang 2021 starten. Mit 0,2 Prozent soll der Kauf und Verkauf deutscher Aktien besteuert werden. Dies betrifft dann jedes Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung über einer Milliarde Euro. Der Handel mit spekulativen Derivaten, Optionen und anderen Finanzinstrumenten wird allerdings nicht besteuert. Daran erkennt man gut, dass es Scholz gar nicht darum geht, die Spekulanten auszubremsen, sondern vielmehr darum, den Bürger weiter zu schröpfen. Angesichts sinkender Renten und auf Jahre hin noch niedriger Zinsen ist dies ein fatales Signal an den Sparer. So kann aus dem zarten Pflänzchen der deutschen Aktienkultur nie eine prächtige Blume werden.

TOP AKTIENFONDS

	Ergebnis Vorwoche	2019
fugium	4,6	2,4
LC	3,5	38,8
Greater China Growth	3,3	30,5
Trust £ acc	3,2	-4,4
	3,2	11,4

TOP-FLOP RENTENFONDS

Fondsname	Ergebnis Vorwoche	2019
TOP		
Unilmmo: Europa	2,7	5,0
MEAG EM Rent Nachhaltigkeit A	2,6	9,9
Bantleon Opportunities L PA	2,0	10,1
Jyske Emerging Bond €	1,9	11,0
MEAG EuroCorpRent I	1,7	8,5

INHALT

2 **Thema der Woche** Unterschätzte Klimarisiken
3 **Fondsporträt der Woche** Berenberg Aktien Strategie Deutschland
4 **ETF der Woche** Lyxor MSCI EMU Value
5 **Trend der Woche** Aktien ETFs wieder gefragt
6 **ETF-Musterdepots** Russland weiter top
7 **ETF Top/Flop**
8 **ETP der Woche** Xetra Gold
9 **Adressen der ETP-Anbieter**
10–12 **Marktstatistik**
13 **Interview der Woche** „Der Brexit ist eine gute Sache", sagt John Greenwood von Invesco
15 **Fondsneuheiten** DPAM L Bonds Climate Trends Sustainable
16 **Fonds im Rückblick** Fidelity Funds – Sustainable Water and Waste Fund
17 **Fonds Musterdepots** Comgest setzt auf Tencent
18 **Fondsmeisterschaft** Acatis
19 **Alternatives Investment** Jupiter Dynamic Bond
20 **Hitlisten – Fonds in Zahlen**

Foto: Tobias Arhelger

Für Abonnenten von €uro und €uro am Sonntag

50 % Rabatt

Mit dem €uro fondsxpress erhalten Sie ausführliche Fondsporträts, exklusive Ratings für 5000 Fonds, Marktberichte und Statistiken! Jetzt neu: Ausführliche Berichterstattung über ETFs, ETCs und ETNs.

Jetzt kostenpflichtig bestellen:

www.fondsxpress.de

Der Beratungsbedarf steigt

Neue Expertise gefragt. Verantwortungsbewusstes Investieren muss heute von der Nachhaltigkeit bis zum Niedrigzins und seinen Folgen **auf viele Veränderungen eingehen**.

Selbst die teuerste Uhr zeigt nur präzise die Zeit an. Qualifizierte Vermögensverwalter müssen in vielen Bereichen in die Tiefe gehen. Das Eingehen auf die individuelle Situation wird aber zunehmend durch regulatorische Vorschriften erschwert, deren Sinnhaftigkeit speziell in der Königsklasse der Finanzportfolioverwalter infrage gestellt wird.

Hier geht es um Vertrauen und Vermögen, deren Zusammentreffen von Formalismus nicht beflügelt, sondern im Gegenteil vereitelt wird. „Wir müssen unsere Kunden mit Informationen überfluten, die sie gar nicht haben wollen“, berichtet Andreas Grünewald.

Wie der Vorstandsvorsitzende des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland sagt, sind Antworten auf nicht erst gestellte Fragen das genaue Gegenteil von sachkundiger und einfühlsamer Beratung: „Das Kunststück besteht darin, mit zurückhaltenden Fragen das individuelle Anlageziel anzusteuern, ohne etwas vorwegzunehmen. Damit aus einem interessierten Fremden ein Mandant wird, muss er erkennen können, dass sein Gegenüber auf ihn eingeht - und sich später ebenso sensibel und sorgfältig um seine Finanzen kümmern wird.“

Die Fülle an Basisinformationen, die zu liefern die Regulierung heute fordert, ist kontraproduktiv, weil sie einen gegensätzlichen Eindruck vermittelt. Es bedeutet doppelte Arbeit, das falsche Bild nachträglich durch erkennbare und nachvollziehbare Kompetenz wieder geradezurücken. Das ist kein einfaches Unterfangen, denn der Papierkrieg ist mittlerweile enorm.

Die Befragung jedes dritten deutschlandweit aktiven Vermögensverwalters durch das InVV der Aschaffenburger TU ergab, dass diese 2019 bereits 25 bis 31 Prozent der täglichen Arbeitszeit für regulatorische Aufgaben einkalkulieren müssen. Die Kosten sind beträchtlich. Sie betragen je nach Volumen des verwalteten Vermögens ein Fünftel bis ein Drittel der Personalkosten.

So werden einem Interessenten bis zu 18 Unterschriften abverlangt, bis ein Vermögensverwaltungsvertrag abgeschlossen ist. Neben der wichtigen Konkretisierung, wie seine individuellen Bedürfnisse in ein dazu passendes Portfolio umgesetzt sind, muss er auch seitenlang bestätigen, über alle erdenklichen Nebenaspekte aufgeklärt worden zu sein.

Darunter sind viele Binsenweisheiten: Gäbe es ähnliche Aufklärungspflicht für Juweliere, müssten sie jeden Uhrenkunden auf die unterschiedlichen Längen der Zeiger hinweisen, auf den Funktionsausfall, wenn er nicht regelmäßig die Batterie wechselt oder das Uhrwerk aufzieht, und dass die Zeitanzeige auf einer Billig-Uhr weniger kostet oder als Smartphone-Funktion gratis ist.

Die Fokusierung auf ein verantwortungsbewusstes und nachhaltiges Leben zieht als zeitgemäßes Thema auch in die Vermögensverwaltung ein. So hat die Europäische Union eine Richtline verabschiedet, die dazu führt, gezielt nachhaltige Aspekte bei der Geldanlage zu berücksichtigen. Die Ermittlung etwaiger Nachhaltigkeitspräferenzen beim Anleger wird voraussichtlich im Laufe des Jahres 2021 zur gesetzlichen Pflicht.

Bezugspunkt für den Vermögensverwalter werden die ESG-Kriterien sein. So nennt man die drei Aspekte der Nachhaltigkeit: Environmental, Social und Governance, zu gut Deutsch: Anlagen, die keine oder möglichst geringe schädlichen Auswirkungen auf die Umwelt haben und die auf Soziales und gute Unternehmensführung großen Wert legen.

Für den Finanzportfolioverwalter sind diese Themen nicht neu. Schon heute schließen viele Mandanten Investments in Unternehmen aus, die Kinderarbeit zulassen, Rüstungsgüter herstellen oder die Umwelt über Gebühr verschmutzen. Insofern verfügt die Branche bereits über die nötige Sensibilität für das Thema.

Bisher ist es nicht gelungen, den Begriff Nachhaltigkeit praktikabel zu definieren. Die zur Konkretisierung erlassene Taxonomie-Verordnung ist leider ein über 100 Seiten umfassendes Bürokratie-Ungetüm geworden. Auch die einschlägigen Rating-Unternehmen ISS oekom, MSCI ESG, Sustainalytics oder Vigeo Eiris haben sehr unterschiedliche Analysekriterien und liefern dementsprechend keine einheitlichen Urteile.

Die Anpassung des bisher vornehmlich rendite- oder sicherheitsorientierten Investierens erfordert besondere Fachkenntnisse. Der politische Anschub durch die EU allein trifft bei Finanzdienstleistern nicht überall auf die nötige Sachkunde.

Die unabhängigen Vermögensverwalter können sich zwar freier mit Nachhaltigkeitsanforderungen auseinandersetzen, die Betreuung wird aber gleichwohl komplexer. Wenn der Kunde die nachhaltigen Aspekte bei seinem Investment gewahrt sehen will, müssen zusätzliche anspruchsvolle Kriterien zur Auswahl der optimalen Finanzinstrumente beachtet werden.

Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Nachhaltigkeit auf der einen und Renditeerwartung und Vermögenserhalt auf der anderen Seite zu finden, erfordert eine spezielle Expertise. Der Branchenverband bereitet seine Mitgliedsunternehmen intensiv auf die neue Herausforderung vor und begleitet dieses Thema mit Überzeugung. Das Fort- und Weiterbildungsangebot wurde um die Anforderungen für ein nachhaltiges Investieren erweitert und bereits im Frühjahr treffen sich die Vermögensverwalter auf einer Nachhaltigkeitskonferenz in Frankfurt am Main, um die optimale ESG-Integration ins Kundenportfolio zu diskutieren. lsw

Ein unabhängiger Vermögensverwalter in Ihrer Nachbarschaft

Sie wollen, dass Ihr Vermögen einen festen Stand behält? Und dass es ausschließlich in Ihrem Interesse strukturiert wird? Dann sollten Sie einen unabhängigen Vermögensverwalter ins Vertrauen ziehen. Die im Verband VuV zusammengeschlossenen Unternehmen beraten kompetent und ohne Nebeninteressen. Ihr Honorar ist transparent und bewegt sich etwa in der Höhe anderer Beratungsdienstleistungen. So wird Ihr Vermögen verlässlich erhalten und Ihre individuellen Rendite-Wünsche angestrebt. Auf der folgenden Seite finden Sie ein kurzes Porträt eines erfolgreichen VuV-Mitglieds-Unternehmens in Ihrer Reichweite.

Source For Alpha AG
Vorstand Dr. Christian Funke, Dr. Timo Gebken und Dr. Gaston Michel
Freiherr-vom-Stein-Str. 24-26, **60323 Frankfurt am Main**

Telefon **+49 (0)69 271 473 600**
E-Mail **info@source-for-alpha.de** **www.source-for-alpha.de**

Ganzheitliche Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren

Seit 2010 bietet die Source For Alpha AG mit Sitz im Frankfurter Westend eine ganzheitliche Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren an.

Das Portfoliomanagement von Source For Alpha – geleitet von den Vorständen und Gründern der Gesellschaft Dr. Christian Funke, Dr. Timo Gebken und Dr. Gaston Michel – folgt bei seinen Anlageentscheidungen einem wissenschaftlich fundierten Investmentstil. Zum 1. Juli 2020 wird das Vorstandsteam mit Dieter Helmle verstärkt, der annähernd 30 Jahre Kapitalmarkterfahrung in der Verwaltung größerer Privatkundenvermögen mitbringt.

Systematisches Portfoliomanagement für den Investmenterfolg

Investieren können Anleger auf verschiedenen Wegen: Bei größeren Beträgen stehen individuelle Anlagekonzepte in der Vermögensverwaltung bei renommierten Depotbanken wie UBS Europe, DAB BNP Paribas und V-Bank zur Wahl. Die Retail-Tranchen der Fondsprodukte S4A US Long (A1H6HH), S4A EU Pure Equity (A1JUW4), S4A Pure Equity Germany (A1W896)und Better Future Aktien Global (A2PFOX) richten sich hingegen auch an Privatanleger mit kleinerem Budget und sind über alle namhaften Banken und Fondsplattformen in Deutschland sowie direkt über die Gesellschaft verfügbar.

Der Erfolg der systematischen Anlagestrategien kann sich sehen lassen: Im September 2019 hat die Fachzeitschrift „Capital" die Vermögensverwaltung von Source For Alpha mit der Bestnote von fünf Sternen bewertet. Auch die Fonds der Gesellschaft – insbesondere der S4A Pure Equity Germany – werden von den Ratingagenturen mit Top-Bewertungen versehen (siehe unten).

Niedrige Kosten als Treiber der Nettorendite

Ein wesentliches Erfolgsgeheimnis hinter den guten Anlageergebnissen sind die geringen Kosten: Die Produkte von Source For Alpha zeichnen sich konsequent durch niedrige Gesamtkostenquoten aus. Dies umfasst nicht nur die jährlichen Kosten für Vermögensverwaltungshonorare, Fondsverwaltungs- oder Depotbankgebühren.

Auch die Transaktionskosten werden über einen effizienten eigenen Aktienhandel und einen von der Anlageentscheidung bis zur Umsetzung optimierten Ausführungsprozess minimiert („Best Execution"). All dies trägt entscheidend zu einer höheren Nettorendite für die Anleger von Source For Alpha bei, die ihren Vermögensverwalter gerne weiterempfehlen und für dynamisches Wachstum in den letzten Jahren gesorgt haben.

Erfolgreich systematisch investieren – Der S4A Pure Equity Germany

Ein Beispiel für den Erfolg des Investmentansatzes des Hauses Source For Alpha ist der Deutschland-Aktienfonds S4A Pure Equity Germany (WKN: A1W896). Seit Auflage im Dezember 2013 hat der Fonds den DAX in jedem Kalenderjahr geschlagen. Dieses Kunststück ist keinem anderen Fonds seiner Vergleichsgruppe gelungen.

Die Rating-Agenturen würdigen die herausragende Wertentwicklung des Fonds mit Bestnoten: Fondsnote 1 bei Euro Advisor Services, fünf Sterne bei Morningstar und ein A-Rating von Scope sind ein eindeutiges Ergebnis (Stand Dezember 2019). Bei den Lipper Fund Awards 2019 gewann der Fonds den ersten Preis in der Kategorie Equity Germany auf Sicht von drei Jahren. Er erfreut sich daher stetig wachsender Beliebtheit bei Anlegern.

Dr. Christian Funke

Dr. Timo Gebken

Dr. Gaston Michel

Vertrauen durch Unabhängigkeit und Kompetenz

Profitieren Sie von unserem bundesweiten Netzwerk aus 300 unabhängigen Vermögensverwaltern.

Nutzen Sie dazu unsere Vermögensverwaltersuche:
www.vuv.de/vermoegensverwaltung

V | U | V

Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V.

contact@vuv.de | www.vuv.de