



Interview, 13. Mai 2021
fundplat.com

Thomas Hunger, Sales / Marketing,
Conservative Concept Portfolio Management AG,
Frankfurt. ccpm.de

Empowerment-Fonds: Ein innovatives Konzept der Vermögensanlage mit direktem Impact

Herr Hunger, Impact Investments sind das Thema der Stunde - wie geht Ihr Haus diese Vermögensanlagen an?

Generell definiert man Impact Investments ja als Geldanlagen, die sich in einem messbaren sozialen oder ökologischen Mehrwert niederschlagen und gleichzeitig Rendite abwerfen. Das investierte Geld soll also dazu beitragen, gesellschaftliche, wirtschaftliche und ökologische Probleme zu lösen. Oft ist der messbare Nutzen der Geldanlage sehr allgemein gehalten und orientiert sich am Beitrag zur Erreichung der UN-Nachhaltigkeitsziele. Wir wollten ein direkteres Feedback für den Investor erreichen. Sichtbarer Impact durch konkrete Projekte, die durch die Anlage umgesetzt werden.

An diesem Punkt setzte die Idee zur Konzeptionierung und Auflegung unseres neuen Fonds an. Vorbild sind die angelsächsischen Universitätsfonds, die mit ihren Mitteln Stipendien vergeben, Hochschulprogramme finanzieren sowie Honorare und operative Kosten bezahlen. Diese Säule der Finanzierung erlaubt den Universitäten eine grössere Unabhängigkeit und Flexibilität, bietet operative Stabilität und fördert die Qualität in Forschung und Lehre.

Unser Fonds unterstützt ebenfalls Hochschulen mit einem jährlichen Beitrag aus dem Anlagevermögen, mit dem dort konkrete Einzelprojekte für die Studierenden umgesetzt und diese dadurch gefördert werden. Die Umsetzung und Entwicklung der Projekte erfolgt dabei eigenverantwortlich durch die jeweilige Hochschule.

Was bietet der Fonds - weshalb sollte man in den Fonds investieren?

Das Produkt eignet sich für langfristig orientierte Anleger, die eine werterhaltende Anlage mit guten Renditechancen suchen und zusätzlich eine echte Wirkung erzielen wollen. Mit Hilfe der

FUNDPLAT

generierten Erträge für die Hochschulen werden junge Menschen gefördert, Ideen umgesetzt und außerschulische Aktivitäten weiter ausgebaut.

Aus Hochschulsicht unterscheidet sich solch ein Produkt im Vergleich zu herkömmlichen Fundraisingaktivitäten, wie dem Einwerben von Spenden oder Stiftungsmitteln, in der Flexibilität für den Mittelgeber und einer gewissen Kalkulierbarkeit der Einnahmen für die Hochschulen. Neben Wertehalt und Steigerung seines Kapitals bekommt der Investor einen direkten Bezug zur Verwendung seiner Spende. Durch dieses Engagement und den daraus entstehenden Dialog entsteht so eine echte Bindung auf beiden Seiten.

Wie funktioniert das technisch?

Für die jeweilige Universität wird eine eigene Anteilsklasse aufgelegt. Damit kauft der Investor gezielt Anteile des Fonds seiner Universität und hält diese in seinem Depot. In den Kosten sind die herkömmlichen Gebührenanteile für die Verwaltung und Steuerung des Vermögens enthalten. Über die gezahlte Managementfee fließen 2 Prozent p.a. vom Fondsvolumen an die Hochschule, die damit die angesprochenen Projekte finanziert. Daneben gibt es auch eine Anteilsklasse ohne Hochschulbezug, die jedem anderen potenziellen Anleger offensteht.

Aus den Rückflüssen des ersten Jahres finanziert beispielsweise auch unser Pilotkunde, die Munich Business School (MBS), im Sommer dieses Jahres ihr erstes Projekt. Es soll der sogenannte «Idea Space» eingerichtet werden, ein Raum für studentische Gründer und Gründerinnen und solche, die es werden wollen.

Was unterscheidet Ihr Produkt neben dem direkten Impact-Gedanken von anderen Mischfonds?

Inhaltlich orientieren wir uns bei der strategischen Asset-Allokation ebenfalls an den erfolgreichen angelsächsischen Endowment-Fonds, die eine langfristige Performance von 8 bis 11 Prozent aufweisen. Wie die US/UK-Stiftungsfonds setzen wir auf einen relativ hohen Anteil an Aktieninvestments und einer aktuell geringen Quote an Anleihen. Das Beachtliche ist der hohe Anteil liquider alternativer Investments, die insbesondere zur Verringerung der Fondsvolatilität eingesetzt werden. In unserem Konzept sollen allerdings manche Risiken, wie z.B. Illiquidität als Renditequelle, nicht übernommen werden. Mit weitreichender Modifikation des Ansatzes erreichen wir eine geringere Volatilität und rechnen mit einer Zielrendite zwischen 6 bis 8 Prozent.

Wie hat sich der neue Fonds im ersten Jahr bewährt? - Ihr Resümee...

In einem bewegten und durch Covid gezeichneten Marktumfeld sind wir nach erfolgreicher Testphase im Frühjahr 2020 live gegangen und haben dabei streng an unseren Zielvorgaben festgehalten. Bereits zum Jahresende erreichte der Fonds eine Performance von 4.5 Prozent und konnte diese bis zum ersten Geburtstag, am 15.04.2021, auf 8.17 Prozent weiter ausbauen. Somit wurde die Zielvorgabe von 6 bis 8 Prozent leicht übertroffen, was unter anderem auch auf die starke Performance der Aktienmärkte zurückzuführen ist.

FUNDPLAT

Die Fundraisingaktivitäten konnten durch die Pandemie leider nicht wie geplant stattfinden. Hier werden wir ab dem Sommer starten und die MBS bei Veranstaltungen und der Ansprache potenzieller Förderer unterstützen.

Zur Person

Thomas Hunger, seit 1999 erstmals bei der CCPM AG tätig, ist für die Entwicklung der Geschäftsbeziehungen und Vertriebskanäle des Unternehmens zuständig und arbeitet eng mit Banken, Vermögensverwaltern, Asset Managern und institutionellen Kunden zusammen.

Link zum [Disclaimer](#)