

insider-Gespräch mit Peter Rieder und Matthias Olzog

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSBERATUNG MIT WEITBLICK

Eine individuelle und bedarfsgerechte Vermögensberatung steht bei der Peter Rieder Vermögen AG an erster Stelle. Dabei zeichnet sich das Team rund um Firmengründer und Vorstand Peter Rieder durch eine vielseitige Marktexpertise aus. Zudem feiern die Finanzexperten aus dem oberbayerischen Waldkraiburg in diesem Jahr ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. Die insider-Redaktion sprach mit Peter Rieder und Matthias Olzog über die aktuelle Marktentwicklung, das Anlageangebot und das Buchprojekt.

insider: Der Markt ist in Bewegung. Inwieweit stellt Sie das im Kundengespräch vor Herausforderungen bzw. mit welcher Unternehmensphilosophie agieren Sie?

Peter Rieder: Unser Claim „Unabhängige Vermögensberatung mit Weitblick“ drückt unser Verständnis perfekt aus. Wir begleiten unsere Kunden ein Leben lang bei allen finanziellen Weichenstellungen und Entscheidungen. In der konkreten Vermögensberatung geht es daher nicht darum, kurzfristige Markttreiber wie die Notenbankpolitik mit dem Kunden zu diskutieren. Entscheidend ist eine passende und ausgewogene Vermögensstruktur, um von kurzfristigen Markttrends möglichst unabhängig zu sein.

Matthias Olzog: Darüber hinaus gibt es Trends wie die sog. Robo-Advisor oder andere KI-gestützte Depotmodelle. Diese sind nach unserer Beobachtung gerade in Krisenzeiten den Beweis schuldig geblieben, dass sie jahrzehntelange Kapitalmarkterfahrung und das persönliche Beratungsgespräch ersetzen können.

insider: Die persönliche Beratungskompetenz ist daher entscheidend, zumal der Markt zahlreiche Anlagemöglichkeiten bietet. Wie beurteilen Sie das Angebot und was sind Ihre Steckenpferde?

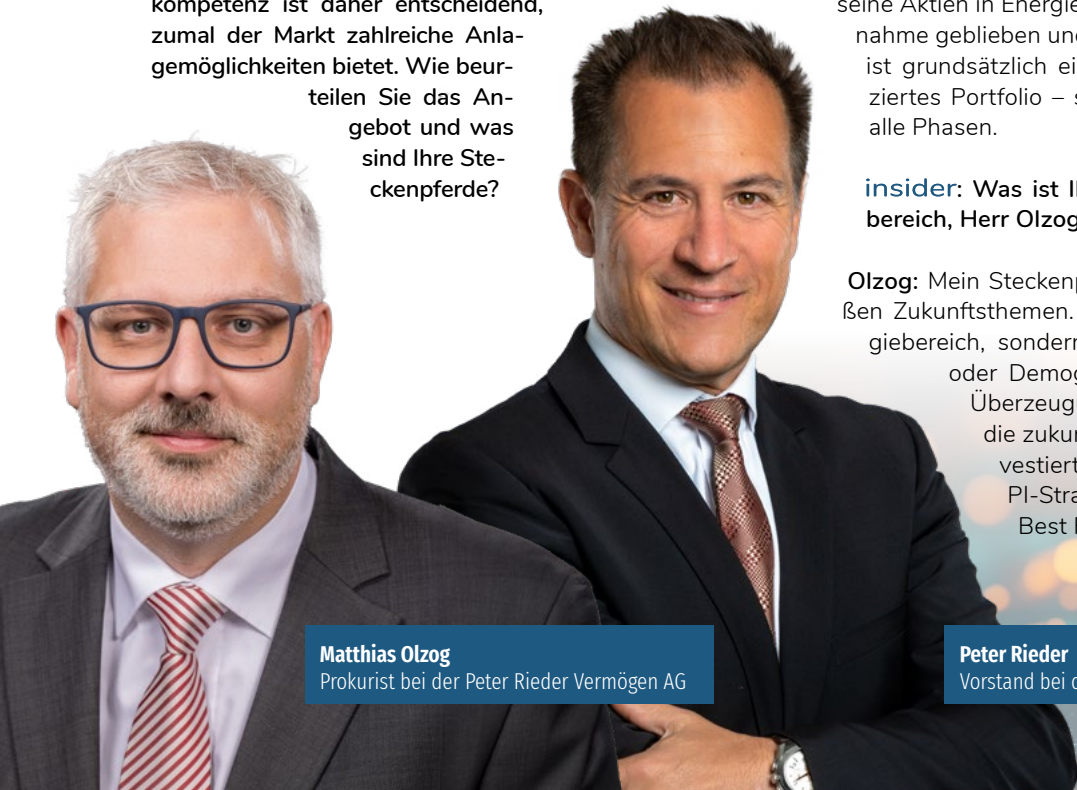
Rieder: Auf dem deutschen Markt gibt es Zehntausende Fonds, in die man investieren kann. Viele davon sind allenfalls von durchschnittlicher Qualität. Unsere Stärke liegt in der Fondsanalyse. Es geht darum, die besten zehn Prozent herauszufiltern, die es schaffen, auch langfristig reine Indexstrategien nachhaltig zu schlagen. Thematisch sind wir in allen genannten Bereichen zu Hause. Darüber hinaus ist der Immobilienbereich eine Stärke und Leidenschaft von mir. Und ich darf sagen, dass ich selbst seit Jahrzehnten erfolgreich in diesem Bereich tätig bin. Davon profitieren unsere Kunden. Ohne Sachwertanlagen kann ein Portfolio nicht wetterfest gemacht werden. Das haben fast alle Krisen der letzten Jahrzehnte bestätigt.

insider: Können Sie ein Beispiel nennen?

Rieder: Gerne. Mit Beginn der Ukraine-Krise sind 2022 weltweit die Aktien stark gefallen und die Zinsen gestiegen – insofern gab es deutliche Verwerfungen in den Depots. Aber: Wer in Sachwerte wie erneuerbare Energien wie Solar und Wind investiert war, hat davon enorm profitiert. Dass jemand gleich zu Beginn der Ukraine-Krise seine Aktien in Energiewerte getauscht hat, ist die Ausnahme geblieben und daher eher theoretisch. Wichtig ist grundsätzlich ein ausgewogenes, breit diversifiziertes Portfolio – so kommt man am besten durch alle Phasen.

insider: Was ist Ihr Steckenpferd im Investmentbereich, Herr Olzog?

Olzog: Mein Steckenpferd sind grundsätzlich die großen Zukunftsthemen. Das ist nicht nur der Technologiebereich, sondern auch Gesundheit, Infrastruktur oder Demografie. Aus der 100-prozentigen Überzeugung heraus, dass ein Portfolio in die zukunftssträchtesten Themenfelder investiert sein muss, entstand die Idee zur PI-Strategie „Peter Rieder Vermögen Best Future“.



Matthias Olzog
Prokurist bei der Peter Rieder Vermögen AG

Peter Rieder
Vorstand bei der Peter Rieder Vermögen AG

insider: Können Sie uns mehr über diese Fondslösung erzählen? Wann ist das Angebot gestartet und was zeichnet es aus?

Olzog: „Best Future“ haben wir im November 2021 aufgelegt. Bevor wir hier Volumen reinbringen konnten, kam der Krieg in der Ukraine und wir haben den Vertrieb im Best Future fast komplett eingestellt. Erst seit Anfang 2023 empfehlen wir diese Strategie nun als Beimischung in unseren Portfolios. Bei diesem reinen Aktienfondsportfolio ist die Zielvolatilität naturgemäß deutlich höher, ebenso das langfristige Renditeziel von acht Prozent p. a. Wir verfolgen einen zweistufigen Managementansatz: Im ersten Schritt wählen wir die aussichtsreichsten Branchen aus. Die Auswahl der Unternehmen, in die dann investiert wird, obliegt den weltweit besten Fondsmanagern, die wir durch unsere Analyse herausgefiltert haben.

insider: Mit „Peter Rieder Vermögen Best Select“ bieten Sie eine Fondsvermögensverwaltung mit einem anderen Ansatz an. Können Sie diese Strategie, die es bereits seit rund acht Jahren gibt, kurz beschreiben?

Rieder: Bei unserem „Best Select“ setzen wir auf nachweislich erfolgreiche Fondsmanager. Bei einem Anlagehorizont von mind. fünf Jahren soll der Anleger einen Wertzuwachs von fünf Prozent p. a. nach Kosten bei einer Volatilität von max. sieben Prozent p. a. erzielen. Trotz der beiden schwarzen Schwäne Corona und Zins- und Inflationsanstieg liegt die Volatilität seit Auflegung bei 7,03 Prozent p. a. Lediglich bei der Wertentwicklung liegen wir mit 4,02 Prozent p. a. noch leicht unter unserem internen Ziel. Im Wettbewerbsvergleich sind wir und unsere Kunden dennoch zufrieden.

insider: Unabhängige Vermögensberatung mit Weitblick bzw. keine schnellen Sprünge nach oben und schon gar nicht nach unten, dafür eine stetige und nachhaltige (positive) Wertentwicklung – so in etwa könnte man die Entwicklung Ihrer Best-Select-Strategie seit Auflage im Mai 2016 beschreiben, oder?

Rieder: Mit „Best Select“ beschreiben Sie unsere Philosophie sehr treffend. Sie eignet sich grundsätzlich für jeden Kunden als Basisinvestment – und zwar immer. Nach dem bekannten Core-Satellite-Ansatz mischen wir verschiedene Bausteine hinzu. Einer dieser Bausteine ist unser „Best Future“. Dabei handelt es sich, wie bereits beschrieben, um ein branchenorientiertes Investment mit einer Zielrendite von langfristig acht Prozent p. a.

insider: Mit welchen Research-Maßnahmen bzw. -Prozessen wählen Sie für beide Strategien die geeigneten Investments aus?

Olzog: Wir setzen externe, kostenpflichtige EDV-Systeme ein, mit denen wir den gesamten Fondsmarkt screenen. Komplexe Vergleiche, Analysen und Watchlists unterliegen einer ständigen Beobachtung und Auswertung. Den fachlichen Input beziehen wir aus der Lektüre der Fachpresse, dem Besuch hochwertiger Fachveranstaltungen und unserem großen Netzwerk. Darüber hinaus nutzen wir die Unterstützung der BVF Bank für Vermögen AG. Der eingespielte Prozess der PI-Strategien bietet eine optimale Umsetzung in den Kundendepots ohne regulatorische Hürden und in hoher Geschwindigkeit. Mit großer Freude nutzen wir auch die Analysemöglichkeiten, die uns DIVA nun im Anlagevergleich bietet. Grafisch schön aufbereitete Kennzahlenvergleiche, Risikoszenarien und vieles mehr sind sehr professionelle Werkzeuge.

insider: Ihr umfangreiches Know-how zum Thema Geldanlage stellen Sie auch als Buchautor zur Verfügung. Wie sind Sie auf diese Idee gekommen und welches Thema haben Sie gewählt?

Rieder: Die Idee hatte ich schon sehr lange. Nach nunmehr über 30 Jahren Beratungstätigkeit denke ich, dass ich zum Thema Geldanlage einiges zu sagen habe. Die Deutschen sind sozusagen mit der falschen Muttermilch aufgewachsen, z. B. mit der Botschaft, dass Aktien Teufelszeug sind. Aber womit hat man in den letzten 100 Jahren Geld verdient? Mit Aktien und Immobilien! Die Deutschen wohnen fast zur Hälfte zur Miete und besitzen so gut wie keine Aktien. Noch Fragen?

insider: Zu guter Letzt: Herr Rieder, wie geht es Ihrem Gut Hellhof und wie läuft Ihre „Golfkarriere“? Herr Olzog, sind Sie eigentlich auch Golfer oder wie finden Sie den privaten Ausgleich zum beruflichen Alltag?

Olzog: Eigentlich habe ich vor 15 Jahren, vor der Geburt meiner Tochter, den Golfschläger an den Nagel gehängt. Der Plan, meine Frau und meine Tochter im entsprechenden Alter für den Golfsport zu begeistern, ist leider nicht aufgegangen. Deshalb bin ich seit zehn Jahren leidenschaftlicher Gärtner. Stundenlanges Graben, Rupfen, Säen und Bauen mit tollen Podcasts im Ohr sind mein perfekter Ausgleich.

Rieder: Ich freue mich, dass wir nach der Premiere im letzten Jahr nun unsere zweite PR-Summerlounge auf dem Hof feiern. Dazu haben wir rund 100 unserer besten Kunden eingeladen, die gemeinsam mit 20 unserer wichtigsten Geschäftspartner bei einer lockeren Gartenparty mit gutem Essen, Cocktails und leichter Jazzmusik einen schönen Sommerabend verbringen werden. Das Motto lautet: „Triff deinen Fondsmanager!“ Golf und andere Sportarten in der Natur sind für mich der perfekte Ausgleich zur Arbeit am Telefon und am PC.