

„Real Assets erhalten mit Blick auf die Weltlage eine neue Bedeutung“

Dr. Holger Sepp ist Vorstand bei der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG. Ich sprach mit ihm über die Entwicklung des Asset Servicing, eine Investmentwelt, die mit multiplen Krisen zu kämpfen hat, die Herausforderungen beim Thema ESG und die Chancen im Kryptobereich.

Interview: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Wie hat sich der Bereich Asset Servicing in 2024 entwickelt?

Dr. Sepp: Wir sind weiter gewachsen, liegen jetzt bei 246 Milliarden Euro, haben also die Viertel Billion fest im Blick. Zwar war das Wachstum zuletzt mit acht Milliarden Euro etwas abgeflacht, wenn auch auf hohem Niveau. Zum Vergleich: 2021 und 2022 sind wir mit jeweils knapp 30 Milliarden Euro pro Jahr, 2023 mit 13 Milliarden Euro gewachsen. Wichtiger ist aber der Blick nach vorne. Und da stimmt mich zuversichtlich, dass sich die Angebotsanfragen und Salestermine deutlich erhöht haben.

Wie ist die Struktur der Assetklassen?

Dr. Sepp: Im Asset Servicing beherrschen wir den Dreiklang aus Financial Assets, Real Assets und Digital Assets. Dabei entfallen mehr als 75 Prozent – knapp 190 Milliarden Euro – auf den Bereich Real Assets. Dort sind wir sehr breit aufgestellt, mit knapp 40 Prozent in Immobilien und dem Rest relativ stark gestreut über Themen wie Private Equity, Infrastruktur, Private Debt, erneuerbare Energien bis hin zu Wäldern. Jede Assetklasse weist unterschiedliche Dynamiken auf: Vergangenes Jahr sind die Wertpapiermärkte gut gewachsen, was sich in hohen Handelsvolumina niederschlug. Auf der Sachwerteseite haben wir in Immobilienportfolios zum Teil Abwertungen gesehen, aber dafür eine erhöhte Nachfrage nach Infrastruktur, nach Erneuerbaren Energien und auch nach Private Debt-Fonds. Last but not least sind die Digital Assets derzeit ein sehr interessantes Thema. Insgesamt lässt sich sagen, dass das Asset Servicing einen großen Anteil am Ergebnis der Bank hat und wir gut aufgestellt sind.

Gemeinhin wird erwartet, dass sich die Welt bzw. die Weltordnung durch die Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten, aber auch durch die multiplen Krisen grundlegend verändern wird. Inwieweit lässt sich das an den Kundenwünschen bereits ablesen?

Dr. Sepp: Derzeit sehen wir bei unseren Kunden keine grundlegende Verlagerung der Nachfrage. Allerdings ist bereits erkennbar, was sich mit dem neuen US-Präsident verändert und verändern wird. Da wäre etwa der Nachhaltigkeitsbereich mit Umweltschutz, Erneuerbare Energien et cetera, der unter dem Einfluss von Trump eine rückläufige globale Nachfrage aufweisen dürfte. Da wäre aber auch das Thema Krypto, also der Bereich Digital Assets, der durch Trump einen Push erfahren hat. Das manifestiert sich auch in den Kursentwicklungen der verschiedenen Coins. Je nach Segment wird es also eine gute und eine weniger gute Nachfrage geben. Umso wichtiger ist für uns: Wir sind mit unserer breiten Aufstellung auf alle Entwicklungen gut vorbereitet. Wir beherrschen alle Assetklassen, und zwar in verschiedenen Jurisdiktionen, und können alles abbilden, was unsere Kunden wünschen.

Auf Ihrer Homepage heißt es „Nachhaltigkeit ist schon lange unser Herzensthema“. Verursachte das Thema ESG aufgrund zahlreicher Marktverwerfungen mehr als nur eine Sorgenfalte bei Ihnen?

Dr. Sepp: Wir haben keine dieser Verwerfungen bei uns oder bei unseren Kunden verzeichnet. Allerdings sehen wir, dass ESG gerade auf der liquiden Seite nicht für jeden Akteur von besonderer Relevanz ist. Wir waren zunächst sogar überrascht, dass die Umstellung zu Artikel-8- und Artikel-9-Fonds in der Breite nicht so stark vorangetrieben wurde. Für viele waren Artikel-6-Fonds völlig ausreichend. Die jetzt neu aufgelegten Fonds auf der Financial-Asset-Seite sind hingegen mehrheitlich Artikel 8 oder 9. Da passiert viel. Das betrifft auch die illiquide Seite, etwa beim Thema Immobilien: Es gibt sehr viele Investitionen entweder in sehr moderne Immobilien, die allen ESG-Richtlinien gerecht werden, oder in eher alte Immobilien, die dann komplett refurbisht und erneuert werden und damit der Klassifizierung nach Artikel 8 oder 9 entsprechen. Die

Dynamik ist groß, nicht zuletzt, weil der Regulator diese Themen teils sehr stark forciert. Nachhaltigkeit ist für uns von signifikanter Bedeutung, weil es in der Fondsindustrie eine Art Commodity geworden ist – also etwas, das vorausgesetzt wird. Wir sehen uns in der Verpflichtung, das als Bankhaus für uns selber zu tun und ebenso unseren Kunden mit entsprechenden Dienstleistungen zur Seite zu stehen.

Kommen wir noch zum Thema Digital Assets. Wie hat sich das Segment entwickelt?

Dr. Sepp: Sehr gut. Insbesondere in den vergangenen Wochen und Monaten sehen wir eine hohe Dynamik. Dabei sind wir einer klaren Strategie gefolgt, indem wir unsere bestehende Asset Servicing-

Dr. Holger Sepp: „Beim Thema Digital Assets sehen wir in den vergangenen Wochen und Monaten eine hohe Dynamik.“



FOTO: HAUCKAUFHÄUSERLAMPE PRIVATBANK AG

Dienstleistungspalette dupliziert haben, zum einen für Krypto-Assets und zum anderen für Digital Assets. Ein gutes Beispiel dafür war zuletzt der Erhalt der finalen BaFin-Lizenz als Kryptowertpapierregisterführer für unser Bankhaus. In diesem Zuge haben wir dann auch unseren eigenen Fonds aufgelegt, den wir zudem selbst managen und der sich in der Tat sehr erfreulich entwickelt hat. Seit Auflage hat er bis dato mehr als 50 Prozent im Wert zugelegt.

Das ist ein reiner Bitcoin-Fonds?

Dr. Sepp: Nein, es ist ein breit anlegender Fonds mit knapp 20 Coins. Die zwei großen Coins Bitcoin und Ethereum sind eher unterrepräsentiert. Wir gehen mehr in kleine dynamische Coins, von denen wir ein starkes Wachstum erwarten. Wir sind auch nur in Coins investiert, die eine gewisse Infrastrukturrolle oder eine Limitierung wie etwa bei Bitcoin haben. Aktuell zeigen insbesondere Family Offices und vermögende Privatkunden großes Interesse. Darüber hinaus haben wir in der Rolle als Service-Provider neue Kunden gewonnen, sowohl für Deutschland als auch für Luxemburg.

Welche Entwicklung verzeichnen Sie in den Bereichen tokenisierte und elektronische Wertpapiere?

Dr. Sepp: Der Markt ist differenziert zu betrachten: Elektronische Wertpapiere sind sicherlich hinter den anfangs recht optimistischen Erwartungen zurückgeblieben. Dennoch weisen sie insgesamt deutlich gewachsene Volumina auf. Derzeit verzeichnen wir ein unverändert starkes Interesse von großen institutionellen Kunden, unter anderem für elektronische Fondsanteile, die besonders gut zu unserer Wertschöpfungskette passen. Dort profitieren wir davon, dass wir klassische Dienstleistungen aus der Verwahrstelle heraus mit der Registerführung

kombinieren können. Wenn wir auf den Markt schauen, sind wir ebenfalls zuversichtlich. Wir erwarten, dass tokenisierte Wertpapiere in den Depotkonten landen und erstmals multilateral gehandelt werden. Das bedeutet konkret: Da bisher nur wenige institutionelle Kunden eine eigene Wallet-Infrastruktur besitzen, werden einige elektronische Wertpapiere zunächst über Depotkonten zugänglich gemacht. Gleichzeitig werden die Papiere durch die Umsetzungen des DLT-Pilot-Regimes multilateral gehandelt werden. Es tut sich also einiges.

Letzte Frage. Welche Erwartungen haben Sie an das laufende Jahr in Bezug auf das Segment Asset Servicing?

Dr. Sepp: Grundsätzlich schaue ich zuversichtlich auf das noch junge Jahr. Wir sehen derzeit mehrere spannende Entwicklungen und Trends, die sich positiv auf unser Geschäft auswirken können. Real Assets etwa erhalten gerade mit Blick auf die aktuelle Weltlage eine neue Bedeutung zur Stabilisierung und Wertsteigerung. Die Aussichten auf dem Immobilienmarkt genauso wie bei Private Debt und Private Equity sind sehr gut. Bei den Digital Assets sehen wir – wie beschrieben – gute Chancen im Handel und der Verwahrung von Kryptowerten. Und bei den Financial Assets gibt es eine ganze Reihe an Entwicklungen etwa bei Nachhaltigkeit, Technologie oder Anlegerverhalten, die optimistisch stimmen. Wir freuen uns darauf. **C.**