

„Wenig Korrelation, dafür reichlich PS für die Kunden“

Sein Credo heißt Total Return – und dafür setzt der Düsseldorfer Vermögensverwalter Klaus Hinkel auch unkonventionelle Anlagelösungen ein. Seinen Kunden bietet er Zugang zu Private Equity oder auch eine kapitalgedeckte Absicherung in einem Multi-Asset-Portfolio

Autor

Alfons Niederländer

Innovativ und der Zeit voraus zu sein, das war schon immer sein Antrieb, für den Privatmann Klaus Hinkel ebenso wie für den Vermögensverwalter. Doch statt sich ins stille Kämmerlein zurückzuziehen, bleibt der Rheinländer lieber mittendrin: Die Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG hat ihren Sitz auf Düsseldorfs Königsallee, dem Pracht-

boulevard, auf dem sich Düsseldorf und das Umland zum Shoppen und Flanieren trifft und nahezu alle Banken mit einer möglichst beeindruckenden Niederlassung vertreten sind.

Auch abseits des Jobs ist Hinkel fest mit seiner Stadt verbunden – selbstredend auch im Karneval, wo er sogar schon einmal als General der 500 Mitglieder der Prinzengarde Blau-Weiß wirkte. Über seine Kontakte innerhalb und außerhalb der Finanzszenen entstand sein jüngstes Projekt: eine Private-Equity-Lösung für Privatanleger im Bereich Biotechnologie. Über die Beteiligungsgesellschaft BioTec CCI AG investieren Anleger in mehrere forschende Unternehmen aus dem Sektor – unter anderem in die Adrenomed AG.

Vorbild Biontech

Die entwickelt eine Arznei für eine Erkrankung, die bisher nicht geheilt werden kann. Zum ersten Mal weltweit könnte es gelingen, ein Medikament zur Behandlung septischer Schocks zu entwickeln. Dieser Zustand tritt im Endstadium einer Blutvergiftung ein und endet bisher meist tödlich. Wichtige Zwischenschritte auf dem Weg zur Zulassung sind bereits erfolgreich absolviert: eine gute Nachricht für Patienten – und für Investoren.

Hinkel denkt groß: „Nur wenige wissen, dass auch Covid-19 bei einem schweren Verlauf zu einem septischen Schock und Multiorganversagen führt. Die Erfolgsgeschichte von Biontech wird wohl einmalig bleiben, aber sie zeigt, was möglich ist“, sagt er. Man selbst stehe erst am Anfang und müsse zunächst ein Portfolio aufbauen, um das Risiko streuen zu können. „Aber es ist unser Ziel, Privatanlegern die Möglichkeit zu bieten, frühzeitig in solche innovativen Wachstumsunternehmen aus den

Bereichen Biotech, Medizintechnik und Gesundheit zu investieren.“

Aus diesem Grund haben er und sein Team im Herbst eine Kapitalerhöhung bei der nicht börsennotierten BioTec CCI AG durchgeführt. Bis zu 750 000 Stückaktien konnten Investoren zum Ausgabepreis von vier Euro pro Aktie zeichnen. Privatanleger mussten mindestens 500 Aktien zum Gesamtpreis von 2000 Euro kaufen und konnten maximal 6250 Aktien für insgesamt 25 000 Euro erwerben.

Für Family Offices bietet Hinkel eine weitere Strategie im Biotechbereich an. Hier beträgt die Mindestanlagesumme 500 000 Euro. Der Vermögensverwalter lässt dabei im Auftrag des Kunden die benötigte Kapitalgesellschaft gründen, an der das Family Office die Mehrheit in Höhe von 94 Prozent der Anteile hält. Hinkel & Cie. führt und verwaltet die Gesellschaft als sogenannter Geschäftsbesorger und erhält dafür die restlichen sechs Prozent.

Total Return neu gedacht

„In der Vermögensverwaltung kombinieren wir mehrere Anlageklassen, die nur wenig miteinander korrelieren, dafür aber für die Kunden viele PS auf die Straßen bringen“, erklärt Hinkel den Ansatz seiner Strategie Family Office Asset-Klassen-Solution Total Return und erklärt auch, was er darunter versteht: „Total Return heißt für uns, den Anlegern auf Sicht von zwölf Monaten immer schwarze Zahlen zu liefern.“

Die Allokation der Kundengelder erfolgt nach einem Core-Satellite-Ansatz. Im Kern befinden sich aktiv verwaltete Fonds mit konsequentem Risikomanagement, in den Beimischungen insgesamt fünf verschiedene Strategien, die helfen sollen, die Schwankungen des Kundendepots zu verringern. Das sind alternative Long-

Die Menschen an etwas Gutem partizipieren lassen – das versuche ich beruflich wie privat.“

Klaus Hinkel





Kreativer Macher: Vermögensverwalter Hinkel (r.) will seinen Kunden innovative Lösungen bieten und Möglichkeiten erschließen, die sonst institutionellen Investoren vorbehalten sind. Auch Familie und Mitmenschen verliert er dabei nicht aus dem Blick

Short-Fonds zur Risikoreduzierung sowie Unternehmensanleihen, die Zinsen für das Portfolio vereinnahmen sollen.

Vom Wettbewerb abheben will er sich mit den drei restlichen Satellitenengagements. Dazu gehören alternative Investments im Bereich der Immobilienfinanzierung, Aktienfonds mit dauerhaft kapitalgedeckter Absicherung und Handelsstrategien, die sich am Nachrichtenfluss orientieren.

Big-Data-Strategie

Die Newsflow-Handelsstrategie von Hinkel & Cie. basiert auf den Veröffentlichungen von weltweit agierenden Aktiengesellschaften. Liegt eine Mitteilung über der Markterwartung, investiert die Strategie in die Aktie, im umgekehrten Fall wird die Aktie verkauft.

Auf der Grundlage solcher Unternehmensinformation veröffentlichen große Ratinghäuser ein bis drei Tage später ihre Analystenmeinungen, woraufhin andere Marktteilnehmer ebenfalls kaufen oder verkaufen. Das verstärkt den Vorteil seiner Handelsstrategie, die schneller und früher reagiert. Eingebettet in diesen Ansatz ist ein Risikomanagement, das die Investitionshöhe an die Veränderung der Volatilität anpasst.

„Die Innovation besteht darin, dass unsere Privatkunden über eine Verbriefung in Form einer strukturierten Schuldverschreibung von der Performance dieser institutionellen Anlagelösung profitieren können“, sagt Hinkel. „Das Geld der Anleger fließt über die Inhaberschuldverschreibung auf ein Sondervermögenkonto im Rahmen einer Compartment-Struktur und wird dort durch Kauf und Verkauf gemanagt. Der große Vorteil: Die Mindestanlagesumme liegt bei gerade einmal 1000 Euro.“

Im Rahmen der kapitalgedeckten Satellitenstrategie kommen vier global angelegende, aktiv verwaltete Aktienfonds zum Einsatz. Alle vier entwickeln sich seit Jahren erfolgreich, laufen allerdings meistens parallel und stürzen deshalb – Stichwort Corona – gleichzeitig ab. „Natürlich fragen dann die Kunden, warum wir nicht rechtzeitig verkauft haben. Die einfache Antwort lautet, weil wir auch nicht wissen, wann die Börse runtergeht und wie heftig sie fällt.“

Das sei aber für die Anleger wenig zufriedenstellend, sagt Hinkel. Um Frustrationen zu vermeiden, hat er zusätzlich zu den vier aktiven Fonds einen Short-ETF ins Portfolio gekauft, der dann steigt, wenn die aktiven Fonds fallen. Mithilfe des Short-ETFs habe man eine dauerhafte Absicherung implementieren können.

Den Menschen helfen

Würden etwa bei einer Anlagesumme von 100 000 Euro je 12 500 Euro in die aktiven Fonds und 50 000 Euro in den Short-ETF fließen, bestünde per Saldo kein Aktienmarktrisiko mehr, sondern lediglich ein Kursveränderungsrisiko. „Das ist aber nur ein Beispiel. Wir empfehlen keinem Kunden eine hundertprozentige Absicherung. Das wäre zu konservativ. An dieser Stelle beginnt vielmehr das Feintuning, das wir gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten, bis wir seinen individuellen Bedürfnissen gerecht werden“, sagt Hinkel.

Sich kümmern, Menschen helfen, sie teilhaben lassen an etwas Gutem, das treibt Hinkel beruflich wie privat. Sehr gut verbinden lässt sich das beim Karneval. Hier sponsert er gemeinsam mit mittelständischen Geschäftspartnern einen Karnevalswagen und sammelt Geld für verschiedene Projekte. ■



Klaus Hinkel

Vorstand,
Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung

Als Vorstand ist Klaus Hinkel zuständig für die Akquisition und Betreuung der Kunden. Zuvor hat er viele Jahre im Private Banking bei Merck, Finck & Co. Privatbankiers mit Schwerpunkt Kredit- und Beteiligungsgeschäft sowie Vermögensberatung gearbeitet.

PRIVATE FACTS:

Wie lange sind Sie schon im Karneval aktiv?

Los ging es mit sieben oder acht Jahren. Da habe ich meinen Vater begleitet, der in seinem Verein für die Karnevalswagen zuständig war.



Welche Musik hören Sie am liebsten?

Deutsche Schlagermusik. Helene Fischer, Florian Silbereisen oder Jürgen Drews habe ich mir gemeinsam mit meiner Frau auch schon live auf einer Bühne angesehen.

