

„Der Wald liest kein Wall Street Journal“

Nachhaltigkeit wird nirgends derart sichtbar wie in der Asset-Klasse Forst, findet **Frank Becker**, Geschäftsführer des Bereichs Institutional Clients bei der Munich-Re-Tochter MEAG. Warum Krisen seinen beruflichen Weg pflastern und weshalb er sich über steigende Zinsen freut, hat er im Gespräch mit **Patrick Daum** verraten.



FRANK BECKER
GESCHÄFTSFÜHRER INSTITUTIONAL
CLIENTS, MEAG

IM PROFIL

Das habe ich fürs Leben gelernt: Mutig sein und Herausforderungen annehmen, wenn sie sich einem bieten. Dabei immer seinen Werten treu bleiben.

Mein größter beruflicher Erfolg: Ein vertrauensvolles Miteinander in einem schlagkräftigen Team aufgebaut zu haben, die entscheidende Voraussetzung, das institutionelle Geschäft der MEAG weiter auszubauen.

Drei Eigenschaften, die mich gut beschreiben: zielstrebig, loyal, Teamplayer

Wenn ich könnte, würde ich ... in manchen Momenten die Zeit anhalten.

Glück bedeutet ... Gesundheit, meine Familie und das Gefühl von Freiheit beim Kite-Surfen.

Herr Becker, wie sind Sie zur MEAG gekommen?

Die MEAG trat 2019 mit der Frage an mich heran, ob ich Interesse hätte, den Bereich des institutionellen Geschäfts weiter auf- und auszubauen. Ihr Potenzial als Anbieterin für exzellente Lösungen im Bereich der institutionellen Kapitalanlage war am Markt unbestritten, sollte aber noch konsequenter genutzt werden – eine sehr reizvolle Aufgabe! Ich freue mich, dies seit November 2019 für die MEAG umzusetzen. Das bedeutet unter anderem, vermehrt institutionelle Investoren außerhalb der Munich Re Group anzusprechen und auch ausgewählte ausländische Märkte über den deutschsprachigen Raum hinaus zu betreten.

Wie erfolgreich waren Sie bisher auf diesem Weg?

Die Summe der Assets, die wir für institutionelle Investoren verwalten, haben wir auf 55 Milliarden Euro mehr als verfünffacht. Bei einem Gesamtvolumen der MEAG von 305 Milliarden Euro ist das ein großer Erfolg und zeigt auch, dass das Geschäft mit institutionellen Kunden einen signifikanten Anteil am gesamten verwalteten Vermögen der MEAG hat. **Die Assets under Management haben wir in den vergangenen zweieinhalb Jahren mehr als verdoppelt.** Wir wachsen also durchaus dynamisch und liegen dabei aktuell sogar über Plan.

Sie haben sich Ende 2019 der MEAG angeschlossen. Kurz danach brach die Coronapandemie aus. Schlechtes Timing?

2001 stieg ich vor dem Platzen der Dot-com-Blase bei einer Vorgängergesellschaft von Amundi ein. Dort habe ich bis April 2008 in verschiedenen Funktionen und Bereichen des institutionellen Asset Managements gearbeitet. Im Anschluss bin ich zu State Street Global Advisors gewechselt – und im Herbst 2008 kam die Finanzkrise auf uns zu, später noch die Eurokrise. Als ich schließlich im November 2019 zur MEAG gegangen bin, brach schon vier Monate später die Coronakrise aus. Man könnte also sagen, dass ich eine gewisse Erfahrung mitbringe, mit herausfordernden

Makro-Rahmenbedingungen umzugehen. Und bei Corona war es doch so, dass wir relativ schnell gelernt haben, die Möglichkeiten der virtuellen Zusammenarbeit konsequent und – wie ich finde – sehr erfolgreich zu nutzen. **Krisen sind also durchaus auch ein Katalysator, um Veränderungsprozesse schneller umzusetzen.**

Wie haben sich in all diesen Krisen die Anlagestrategien der institutionellen Kunden verändert?

Vor allem in zweifacher Hinsicht: Zum einen standen institutionelle Investoren seit mehr als einer Dekade einem stetig sinkenden Zinsniveau mit extrem niedrigen Zinssätzen gegenüber. Dadurch wurden die Anforderungen an die Kapitalanlage sicherlich komplexer, da tradierte Strategien nicht mehr funktionierten. Denn auch bei Zinsen um und unter 0 Prozent mussten weiterhin Renditen für die Verpflichtungsseite von im Schnitt über 3 Prozent erwirtschaftet werden. Daher gab es insbesondere in den vergangenen zehn Jahren zunehmend den Trend, über illiquide alternative Anlagen wie Immobilien, Infrastruktur und weitere Private Assets zu diversifizieren. Zum anderen sind in klassischen, liquiden Märkten passive Strategien stärker in den Fokus geraten. Denn mit dem starken Absinken der Renditeniveaus erhöhte sich auch der Margendruck. Das sind die zwei großen Trends.

Beide Trends geraten derzeit etwas unter Druck.

Die passiven Anlagen definitiv. Das aktuelle Umfeld führt zu neuen Volatilitäts- und Korrelationsmustern, weshalb ich die Chancen im Bereich des aktiven Managements für größer halte, um einen positiven Ertrag zu erzielen. Wer im vergangenen Jahr passiv auf der Rentenseite angelegt hat, der konnte mehr oder minder nur Verluste einfahren. Alternative Assets hingegen werden ihre Berechtigung behalten, weil sie auch unabhängig vom Zinsumfeld ganz andere Eigenschaften mitbringen und durch ihr Durations- und Risikoprofil einen Mehrwert für das Gesamtportfolio liefern können. Dementsprechend hat es sich bei den meisten institutionellen

CV

Frank Becker ist Geschäftsführer des Bereichs Institutional Clients der MEAG. Zuvor war er als Geschäftsführer der State Street Global Advisors GmbH und Head of SSGA, Germany & Austria, zuständig für das Geschäft mit institutionellen und intermediären Kunden. Davor war er in diversen Führungsfunktionen im Vertrieb und Produktmanagement bei Pioneer, Actinvest und Allfonds BKG tätig. Seine Karriere begann der Diplom-Betriebswirt im Sparkassensektor.

Investoren zum Standard entwickelt, mehr in alternative Anlagen zu investieren. Dass sich die Ausfinanzierung auf der illiquiden Seite bei dem einen oder anderen Investor schneller als erwartet ergeben hat, ist auf den steilen Zinsanstieg und die aktuell niedrigen Bewertungsniveaus der Public Markets zurückzuführen. **Dass Alternatives in der institutionellen Kapitalanlage langfristig an Bedeutung gewinnen, dürfte dennoch so bleiben.**

Was bieten Sie Ihren Kunden im Bereich Alternatives an?

Unser Bereich „Alternative Assets“ umfasst mehr als 200 Mitarbeiter und über 32 Milliarden Euro investiertes Volumen. Wir verfügen über langjährige Expertise in den Asset-Klassen Immobilien, Infrastruktur sowie Forst & Agrar. Im volumenseitig größten Bereich der Infrastrukturanlagen decken wir als Kompetenz-Center für das Asset Management der Munich Re Group seit über zehn Jahren die gesamte Bandbreite ab – von Windkraft und Solaranlagen – oder allgemeiner gesagt „Renewable Energies“ – über digitale Infrastruktur bis hin zur sozialen und Transportinfrastruktur. Das ist gesamtwirtschaftlich ein großer Wachstumsbereich, denn auch politisch wurde der vermehrte Bedarf an Infrastruktur erkannt. Auf Investorensseite sehen wir nach wie vor eine hohe Nachfrage. Bereits 2019/20 haben wir einen ersten Fonds für Infrastructure Debt aufgelegt, in den auch institutionelle Anleger investieren konnten. Einen zweiten Fonds mit über einer Milliarde Euro Commitments haben wir 2021 erfolgreich platziert. Als logische Erweiterung haben wir kürzlich den ersten Infrastruktur-Eigenkapital-Fonds an den Markt gebracht und befinden uns dazu gerade mit vielen interessierten Investoren im Gespräch.

In welche Objekte legt der Fonds an?

Digitale Infrastruktur, nachhaltigen Transport, essenzielle Infrastruktur und – ganz wichtig – die Transformation der Energiewirtschaft. Es ist aktuell für jeden sichtbar, wie hoch unsere Abhängigkeit von fossilen Energieträgern ist. Die Beschleunigung dieser Transformation wird Investitions-

möglichkeiten mit sich bringen. Hierzu zählt die Schaffung von Speichermöglichkeiten und von Transportwegen, um Energie vom Norden in den Süden zu bringen. Weil wir uns auf solche Themen fokussieren, ist der Fonds nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung klassifiziert. Die im Konzern vorhandenen Daten aus der jahrzehntelangen Klimaforschung und Risikomodelle unterstützen uns in der Due Diligence. Als Zielvolumen sind 600 bis 800 Millionen Euro anvisiert.

Wie sind Sie darüber hinaus im Alternative-Bereich aufgestellt?

Kürzlich haben wir einen Fonds für die aus meiner Sicht sehr attraktive Asset-Klasse Forst aufgelegt. In kaum einem anderen Bereich wird das Thema Nachhaltigkeit so sichtbar wie hier. Denn mit jedem neuen Investment leisten wir einen positiven Beitrag, CO₂ aus der Atmosphäre zu absorbieren. **Wir haben für Anleger der Munich Re Group und institutionelle Investoren mittlerweile Assets in Höhe von mehr als 1,4 Milliarden Euro in über zwölf Ländern in Forst investiert.** Das ist für eine noch eher in der Nische angesiedelte Asset-Klasse sehr viel. Unser Investment-Team besteht zum Großteil aus ausgebildeten Forstwirten, die wissen, wie diese Asset-Klasse funktioniert. Der Fonds hat das Ziel, die angekauften Bestände zu 100 Prozent gemäß den global anerkannten Standards für nachhaltige Forstwirtschaft FSC beziehungsweise PEFC zu zertifizieren. Daher ist dieser Fonds auch nach Artikel 9 klassifiziert und somit ein Impact Investment. Wir kaufen Forst-Assets nur in Regionen, deren ökologische, politische sowie Klima- und Naturrisiken überschaubar sind. Erst in diesem Sommer mussten wir wieder erleben, wie stark Naturkatastrophen zuschlagen können. Unser Investment-Team arbeitet daher auch hier eng mit der Munich Re und deren bereits seit den 1970er Jahren aufgebauten Klima- und Risikomodellen zusammen und nutzt diese intensiv.

Kaufen Sie Freiflächen und forsten diese auf oder kaufen Sie bestehende Bestände?

Priorität hat der Kauf bestehender Waldflächen, gleichzeitig ist aber auch die Auf-

forstung wichtig. Ein typisches Forst-Asset ist in unterschiedliche Parzellen aufgeteilt – wobei die Infrastruktur in der Umgebung zu beachten ist, denn das Forst-Asset muss ja bewirtschaftet werden. In der Aufforstung kommen wir mit den Bewirtschaftern vor Ort ins Gespräch und eruieren, welche Gebiete hier sinnvoll sind oder welche Baumarten gepflanzt werden sollten. So lässt sich mit einem Investment in Forst nicht nur die Asset Allocation diversifizieren. Auch innerhalb der Anlageklasse besteht die Möglichkeit zu diversifizieren – unter anderem über Länder, Regionen, Baum- und Holzarten sowie das Alter der Bäume hinweg.

Lässt sich denn mit dem Kauf bestehender Bestände ein positiver Klimabeitrag erzielen?

Es kommt auf das Alter des Waldes an. Wenn Sie jüngeren Wald kaufen, der erst ein paar Jahre steht, dann gibt es einen Mehrwert auch für das Klima, weil die Bäume wachsen und über die Zeit mehr CO₂ absorbieren. Der große Vorteil an Forst ist: Das Holz wächst unabhängig von der Konjunktur – auch wenn es an der Börse nach unten geht. Oder wie mein Kollege Wendelin von Gravenreuth aus unserem Team Forst & Agrar sagt: „Der Wald liest kein Wall Street Journal.“ Es gibt quasi stetiges Wachstum. **Forst liefert damit einen stabilen Cashflow mit diversifizierendem Charakter, der sich steuern lässt und einen gewissen Hedge gegen Inflationsrisiken bietet.**

Wie sieht die Kundenstruktur im institutionellen Bereich bei Ihnen aus?

Aufgrund unserer DNA als Tochter und Kompetenz-Center für das Asset Management des Munich-Re-Konzerns sind wir traditionell bei regulierten Investoren wie Versicherern, Versorgungswerken und Pensionskassen stark. Denn wir sprechen dieselbe Sprache, sind ein Partner auf Augenhöhe. Wir wissen, was diese Anleger sowohl auf der regulatorischen Reporting-Seite als auch im Risikomanagement benötigen. Darüber hinaus haben wir neben Banken und Stiftungen zum Beispiel auch Family Offices im Kundenportfolio. Auch hier erkennen wir ein hohes Interesse

an illiquiden Asset-Klassen wie Forst oder Infrastruktur.

Wo hat die MEAG aus Ihrer Sicht die größte Expertise?

Die größte Expertise bringen wir in der Kapitalanlage für regulierte Investoren mit. Wir wissen, was ein Solvency-Anleger braucht. Darüber hinaus decken wir als großer Asset Manager einer weltweit führenden Versicherungsgruppe ein breites Spektrum an Anlageklassen, Märkten und Vehikeln ab, professionell und individuell passend. Innerhalb der Public Markets sehe ich unsere größte Expertise im Bereich Buy and Maintain von Fixed-Income-Direktanlagen sowie Fixed Income insgesamt. Hier beruht unsere Kompetenz insbesondere auf der langfristig aufgebauten tiefen Abdeckung des gesamten Marktes. Auf der illiquiden Seite sind wir über die Munich Re Group bereits ein seit mehr als 100 Jahren erfolgreicher Immobilieninvestor. Außerdem sind wir bei den Themen Infrastruktur, erneuerbare Energien und Forst vorn dabei. Und es gibt wenige Wettbewerber, welche die regulatorische Sprache der Investoren so gut sprechen wie wir.

Gestatten Sie uns noch einen Blick in Ihr persönliches Depot. Wie legt Frank Becker privat sein Geld an?

Klassisch in Aktien und Renten, mit einem Value-Schwerpunkt. **Ich bin überzeugt, dass sich im Bereich der Aktienanlagen Value als Faktor langfristig durchsetzen wird.** Insofern bin ich ein sehr langfristig orientierter und eher konservativer Kapitalanleger, der monatliche Sparraten tätigt und sich freut, über die Jahre den Cost-Average-Effekt mitzunehmen. Dabei braucht man sicherlich in so mancher Marktphase wie der aktuellen auch ein ruhiges Gemüt und Durchhaltevermögen. Aber im Auf und Ab der Börsen halte ich meine strategische Allokation durch, denn Langfristigkeit zahlt sich aus. Mit steigendem Alter wird sich meine Allokation dann wohl stärker in Richtung Fixed-Income-Anlagen verschieben, deshalb kann ich mich derzeit in gewisser Weise auch über steigende Zinsen freuen. ●