

Niedersächsischer Vermögensverwalter will B2B-Geschäft stark ausbauen

Unter anderem wurde dafür bei der Bafin ein neuer Fonds zur Genehmigung eingereicht.

VON **SERGE DEBREBANT**

Die Value Experts Vermögensverwaltung (Valex), ein Top 50 Vermögensverwalter aus Hannover, will sich in Zukunft verstärkt auf das B2B-Geschäft konzentrieren.

Tipp: [Das sind die Top 50 Vermögensverwalter 2023](#)

„Wir haben unser bisheriges Wachstum fast ausschließlich über das B2C-Geschäft erreicht: die Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und Stiftungen. Jetzt wollen wir uns dem B2B-Sektor öffnen“, sagt Vorstandschef Mirko Albert im Interview mit *Citywire Deutschland*. Um den B2B-Vertrieb voranzutreiben, sucht Valex gerade auch geeignetes Personal.

Das B2B-Angebot besteht aus zwei Elementen: zwei Fonds sowie einer [hybriden und Einzeltitel-basierten Vermögensverwaltung](#), die gemeinsam mit investify seit 2021 entwickelt und dieses Jahr fertiggestellt worden ist.

Die Fonds basieren auf zwei der 26 Vermögensverwaltungsvarianten, die Valex-Kunden ab €500.000 nutzen können. Sie sollen zukünftig verstärkt über Sparkassen, Genossenschaftsbanken sowie 34f-Einheiten vertrieben werden. Drei Partnerbanken haben bereits einen Valex-Fonds im Angebot: die Hannoversche Volksbank, die seit 2018 auch [an der Valex beteiligt](#) ist, seit 2022 die Sparkasse Rosenheim und seit kurzem auch die Gestalterbank in Villingen-Schwenningen.

Beim besagten Fonds handelt es sich um den [Vermögenswerte Global VV](#), der derzeit rund €116 Millionen enthält. Er wurde im Juli 2020 aufgelegt und steht im Citywire-Sektor für flexible Euro-Mischfonds mit einer Performance von 19,9% über drei Jahre bis Ende September unter 695 Fonds auf dem 66. Platz. Der zweite Fonds ist der Vermögenswerte

Global Aktien Nachhaltig, eine Aktienstrategie nach Artikel 9, die gemeinsam mit IP Concept aufgelegt wird und gerade zur Genehmigung bei der Bafin liegt.



Mirko Albert

Zusätzlich wird die hybride Vermögensverwaltung in einer konservativen, einer ausgewogenen und einer wachstumsorientierten Variante potenziellen Partnern angeboten. „Die Tatsache, dass die Assets bei der jeweiligen Bank bleiben und somit dem Berater zugerechnet werden, macht das Produkt für mögliche Partner noch attraktiver“, sagt Albert. Die Mindesteinlage beträgt €60.000.

„Wir wollen im B2B-Sektor schon 2024 mehr Wachstum erzielen als im klassischen B2C-Geschäft“, sagt Albert. „Ich kann mir hier vorstellen, dass wir langfristig doppelt bis dreimal so schnell wie im B2C-Sektor wachsen.“ Die Assets under Management von Valexx liegen nach eigenen Angaben derzeit bei rund €1,2 Milliarden.
