

„Es gilt, prozyklische Abverkäufe zu vermeiden“

Der Gründer und CEO von Lupus alpha erklärt das neue Geschäftsfeld der Overlay-Lösungen und die Wachstumsstrategie des Nischenplayers

Vor 25 Jahren als Spezialist für die damals kaum zugänglichen Nebenwerte gegründet, hat Lupus alpha ihr Geschäftsfeld konsequent erweitert. Im Kern gehe es immer darum, den Bedürfnisse der in Deutschland größtenteils besonders streng regulierten institutionellen Investoren gerecht zu werden.

Von Anna Slegers, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 27.8.2025

Lupus alpha hat sich zu einem gefragten Anbieter von Overlay-Lösungen gemauert. Wie CEO Ralf Lochmüller im Gespräch der Börsen-Zeitung sagt, bietet der ursprünglich mit Nebenwerten groß gewordene Fondsgesellschaft diese auf Derivatestrukturen basierende Dienstleistung bereits seit 2016 an. In diesem Jahr habe das einstige Randgeschäft jedoch eine kritische Größe erreicht: Insgesamt 6,5 Mrd. Euro haben institutionelle Investoren Lupus alpha zwecks Risikosteuerung ihrer Portfolios anvertraut. „Vor allem Versicherungen und größere institutionelle Investoren ab einer Portfoliogröße von 200 Mill. Euro nehmen diese Dienstleistung in Anspruch“, ergänzt er.

Risikoparameter einhalten

Versicherungen und Versorgungswerke unterliegen besonders strengen Anlage-richtlinien. „Für etwa 80% der Investoren in Deutschland ist das Risikomanagement deshalb zentral“, sagt Lochmüller. Sie müssen sicherstellen, dass die Performance ihrer in KVAs gemanagten Portfolios die vorgegebenen Renditen erreichen und zugleich die individuellen Risikoparameter einhalten. „Andernfalls können sie sich unter Umständen zu prozyklischen Abverkäufen gezwungen sehen“, sagt Lochmüller.

Um dies zu vermeiden, lassen sich die Overlay-Kunden von Lupus alpha Strukturen aus Finanzderivaten bauen. Diese würden getrennt vom eigentlichen Portfolio verwaltet, sagt Lochmüller. Der Vorteil für die Investoren: „Sie müssen ihre strategische Allokation nicht ändern, weil wir nicht in die Portfoliostruktur eingreifen.“

Drei Komponenten

Die Lösung von Lupus alpha basiert auf drei Komponenten. Erstens einer „Draw-down“-Bremse, die den prozentualen Rückgang des Portfolios vom Höchststand zu einem definierten Tiefstand abbremst. Zweitens einem Tail-Management, um das Anlageportfolio vor Verlusten durch seltene, aber potenziell katastrophale Ergebnisse schützen. „Und drittens haben wir einen Ertragsbooster entwickelt, um mit dem Overlay auch stärker von der langfristigen Aufwärtsentwicklung der Märkte zu partizipieren“, sagt er. Bei Bedarf könne zusätzlich eine harte Wertuntergrenze mit ins Overlay einbezogen werden oder Währungsrisiken abgesichert werden.

Es ist nicht das erste Mal, dass Lupus alpha versucht, Lösungen für hochregulierten Versorgungswerke und vergleichbare Anbieter von betrieblicher Altersvorsorge zu entwickeln. „Das sind typisch deutsche Themen“, sagt Lochmüller. Bereits 2007 begann die Gesellschaft, Expertise im Derivategeschäft aufzubauen, um diesen Kunden die erforderlichen Wertsicherungsstrategien anzubieten.

Der Grund liegt auf der Hand. Denn das Kundensegment bietet einem Nischenanbieter wie Lupus alpha Raum für Wachstum. Vorausgesetzt, er ist in der Lage, die besonderen Bedürfnisse zu erfüllen, die große Mainstream-Anbieter mit interna-

tionaler Ausrichtung nicht verstehen oder mangels Skalierbarkeit nicht bedienen können. Hier ist der Preisdruck geringer als in anderen Segmenten, was einem mittelständischen Assetmanager wie Lupus alpha entgegenkommt.

Aber auch die Bedürfnisse dieser Kundengruppe haben sich gewandelt, wie Lupus alpha anhand der Umfrageergebnisse auf der seit der Gründung jährlich durchgeführten Kundenveranstaltung „Investmentfokus“ belegen kann. Vergleicht man das gemittelte Portfolio aus dem vergangenen Jahr mit dem aus dem Gründungsjahr, sei eigentlich nur der Anteil der Immobilieninvestments mit rund 15% gleich geblieben. Die rund 250 Umfrageteilnehmer verwalteten zusammen-



Ralf Lochmüller ist Gründer und CEO von Lupus alpha.

Foto: www.reneschiffer.de

Das Marktsegment hat 2024 allerdings schwer gelitten. „Erfreulicherweise hat sich das Sentiment seit Jahresbeginn spürbar verbessert“, sagt Lochmüller. Die Umschichtungen der Investoren in europäische Aktien machten sich auch bei den Small Caps bemerkbar. „Die Abflüsse bei unserem Deutschland Flaggschiffonds sind definitiv gestoppt“, betont er. Der vor 24 Jahren aufgelegte „Smaller German Champions“ Fonds mit einem Volumen von 650 Mill. Euro habe seit Jahresanfang rund 100 Mill. Euro an Zuflüssen verbucht. Er erreicht nach Kosten eine durchschnittliche jährliche Rendite von 11% und ein alpha von 2,5%, wie Lochmüller nicht ohne Stolz anmerkt.

Starkes Halbjahr

Insgesamt hat sich das Geschäft im ersten Halbjahr von Lupus alpha erfreulich entwickelt, wie Lochmüller anmerkt. Der Nettoabsatz machte demnach per Ende Juni einen Sprung auf 550 Mill. Euro von 350 Mill. Euro per Ende 2024. Die Assets unter Management seien derweil per Ende Juni auf 16,3 Mrd. Euro gewachsen von 15,4 Mrd. Euro per Ende 2024.

Mit Blick auf den Wandel der Asset Allokation sei die stärkste Veränderung im Fixed-Income-Bereich zu sehen, insbesondere beim rückläufigen Anteil von Staatsanleihen, nach 15 Jahren Zinstief. Neu hinzu gekommen sind die Alternativen Investments. „Wir haben uns in den vergangenen Jahren mit der Asset Allokation unserer Kunden bewegt und Teams in spezialisierten Assetklassen aufgebaut, wo neue Allokationen entstanden sind“, sagt er mit Blick auf die Volatilitätsstrategien, die Lupus alpha im liquiden Bereich anbietet sowie die Collateralized Loan Obligations (CLO) im Bereich Private Credit, Convertibles und das neue Geschäftsfeld Overlay-Lösungen für institutionelle Investoren.