

Schlüssel zum Erfolg?

Die Begeisterung für vermögensverwaltende Fonds ist derzeit unübersehbar, völlig unkritisch darf man dieser Produktparte aber nicht gegenüberreten.

Wenn jemand im Jahr 2020 auf die Entwicklungen des deutschen Investmentfondsmarktes zurückblickt, wird er wahrscheinlich feststellen, dass das Thema „vermögensverwaltende Fondskonzepte“ der stärkste Trend der gerade angebrochenen Dekade war. Aus Vertriebsicht führt heute an den Fonds, deren Manager sich weder an einer festen Benchmark orientieren noch einer festgelegten Asset Allocation folgen, kein Weg mehr vorbei. Laut einer Studie des Beratungshauses Plansecur sehen Finanzberater in der Anlageform die beste Möglichkeit, in der aktuellen wirtschaftlichen Situation Vermögen aufzubauen – weit vor allen anderen gängigen Produktklassen. 79 Prozent der Befragten setzen vermögensverwaltende Fonds demnach auf Platz eins ihrer Empfehlungsliste.

Das Angebot wächst

Leider wird man auch erst im Jahr 2020 wissen, ob die Hoffnungsträger die in sie gesetzten Erwartungen erfüllt haben. Heute präsentiert sich das Konzept zwar als Schlüssel zum weiteren Vertriebs Erfolg; die Gefahr, dass die wirklich nachhaltig guten Produkte in einem Meer von Mitläufern und Nachahmern untergehen, ist aber gegeben. Derzeit greifen die Fondsanbieter den Trend nämlich begeistert auf und bedienen die steigende Nachfrage Monat für Monat mit neuen Lösungen. Solche Newcomer müssen aber unbedingt ausreichend lange beobachtet werden, bevor ein praktischer Einsatz angeraten ist. Und nicht einmal das ist einfach. Weil sich aber die flexiblen „Alleskönner“ nicht so recht in das gängige Schubladensystem universeller Fondsdatenbanken fügen, ist parallel eine zunehmende Spezialisierung durch neue Datenbankanbieter zu beobachten. So bietet seit Anfang des Jahres die ESD Multi-Manager GmbH Beratern die erste fokussier-



Das enorme Interesse des Vertriebs an vermögensverwaltenden Fonds löste einen wahren Boom aus. Ob wir es aber hier tatsächlich mit dem ultimativen Schlüssel zum Anlageerfolg zu tun haben, muss sich noch weisen.

te Durchblickshilfe für den Vergleich und die Auswahl vermögensverwaltender Fonds. Die Datenbank mit rund 1250 gelisteten Fonds ist Grundlage der von FONDS professionell regelmäßig an dieser Stelle veröffentlichten Übersicht vermögensverwaltender Produkte (siehe Tabellen ab Seite 50).

Seit wenigen Wochen ist auch das ESD-Forum online. Neben den wesentlichen Daten aller vermögensverwaltend gemanagten Fonds der ESD-Datenbank bietet die Plattform Finanzberatern die Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch ihrer Erfahrungen sowie zur Diskussion mit den Fondsmanagern (www.mmd-forum.de).

Boutiquen-Filter

Ein gemeinsames Merkmal vieler erfolgreicher vermögensverwaltender Fonds ist, dass sie nicht den Ideen großer Produktschmieden, sondern kleinen, unabhängigen Fondsboutiquen mit innovativen Anlagekon-

zepten entspringen, weshalb der Anteil sogenannter Private-Label-Fonds am Gesamtmarkt in den letzten Jahren stetig gewachsen ist. Allerdings fehlte bislang ein Filter, um speziell die Boutiquenprodukte aus dem marktübergreifenden Produktuniversum herauszufiltern. Die Lücke will die Privatbank Hauck & Aufhäuser mit einer neuen Datenbank füllen. „Im Fokus stehen alle in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Fonds, deren Asset Manager keine Vollbanklizenz besitzen und nicht zu einem Unternehmen mit einer Vollbanklizenz gehören“, erklärt Frank Eichelmann von Hauck & Aufhäuser, die die Rundumbetreuung von Fondsboutiquen zu ihrem Geschäftsfeld zählt. Allerdings, so Eichelmann weiter, gehe es weniger um eine reine Researchdatenbank als vielmehr um den Status quo und eine bessere Vergleichbarkeit der Fonds. „Wir möchten in erster Linie durch mehr Transparenz das

Thema Boutiquen weiter vorantreiben. Bislang offene Fragen zur Zahl der Anbieter, der Fonds und der Assetklassen sowie der in diesem Segment aktiven Kapitalanlagegesellschaften und Depotbanken wollen wir beantworten und die Daten analysieren.“ Die aggregierten Ergebnisse veröffentlicht Hauck & Aufhäuser ab sofort quartalsweise auf der Internetseite www.private-label-fonds.info. Zurzeit weist die in einem Joint Venture mit dem Frankfurter Family Office Portfolio Consulting entwickelte Datenbank etwa 200 Asset Manager und rund 970 Fonds mit einem Gesamtvolumen von 35 Milliarden Euro aus. Auch für Private-Label-Fonds mit vermögensverwaltendem Charakter könnte es künftig eine Definition samt sauberer Kategorisierung geben. Daran, so Eichelmann, arbeite man aber noch.

Zu den klassischen Fondsboutiquen zählt die M.E.T. finanz aus Kulmbach. Die Abkürzung steht für das etwas holprige Motto „Mit



Simone Müller-Esche, M.E.T. Finanz: „Seit wenigen Monaten für den breiten Markt offen“

Erfolg zur Top-Performance“, trifft aber – zumindest bislang – auf den hauseigenen M.E.T. Fonds PrivatMandat zu. In der aktuellen ESD-Auswertung der Gruppe „Fonds jünger als drei Jahre“ erreicht der flexibel anlegende Fonds auf Jahressicht eine Top-Platzierung und muss sich auch im Vergleich mit etablierten Anlagekonzepten erfolgreicher Vermögensverwalter nicht verstecken (siehe Chart Seite 48 und Tabelle auf Seite 52). Zwar erst im Dezember 2008 aufgelegt, ist das dem Fonds zugrunde liegende Trendfolgesystem deutlich älter. „Wir haben bereits 1995 gemeinsam mit einem Mathematiker für unserer Kundendepots Algorithmen für Indizes entwickelt“, erklärt Fondsmanagerin Simone Müller Esche, die die Anlagestrategie gemeinsam mit ihrem Mann und einem kleinen Team umsetzt.

Seit 1999 erfolgreich

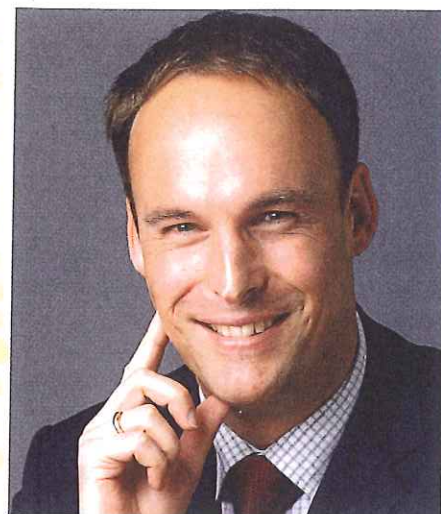
Nach kleineren Anlaufschwierigkeiten, insbesondere durch etliche Fehlsignale, arbeitet das System seit 1999 unverändert und zudem extrem erfolgreich. Bis Ende 2009 erzielten die Müllers eine jährliche Rendite von 20 Prozent. Dabei hatten die beiden §-34c-Berater eine Fondsvariante für ihre Strategie ursprünglich nur für ihr eigenes und das Vermögen von zehn ihrer wichtigsten Kunden ins Leben gerufen, woher auch die Bezeichnung „PrivatMandat“ rührt. „Nachdem jedoch immer mehr Beraterkollegen auf unseren Fonds aufmerksam geworden sind, haben wir ihn seit gut neun Monaten auch für Fremdinvestoren geöffnet“, so Müller-Esche.

Für flexible Managementansätze typisch, versucht auch M.E.T. in Abwärtsphasen

rechtzeitig auf Nummer sicher zu gehen und umgekehrt in Wachstumsphasen Marktchancen effektiv zu nutzen. Realisiert wird dieser Anspruch durch eine Anlagestrategie, die gestreut über fünf verschiedene Einzelmärkte zwischen Aktienfonds und Geldmarktprodukten switcht, sobald das System entsprechende Signale liefert. Deutlich offensiver als mancher Kollege setzt Müller-Esche dabei auch auf das Potenzial der Frontier Markets wie etwa Indonesien oder Kenia, die, wie sie sagt, „im Vergleich zu etablierten Märkten nicht selten einen stabileren Performancebeitrag leisten“. Allerdings sei die derzeitige Seitwärtsbewegung auch für das M.E.T.-System nicht optimal und würde eine gesicherte Performance bislang verhindern. „Wir handeln quasi permanent und sind schon mehrmals in diesem Jahr in Märkte ein- und ausgestiegen“, sagt Müller-Esche. „Das schmerzt schon.“ Dem großen Interesse am Fonds tut dies jedoch keinen Abbruch. Selbst Fragen, ab welchem Volumen man den Fonds schließen werde, gebe es bereits. „Bei 500 Millionen Euro wäre definitiv Schluss“, so Müller-Esche. Angesichts von derzeit zehn Millionen Euro sei dies aber ohnehin ein bisschen zu viel Zukunftsmusik.

Nichts für Renditejäger

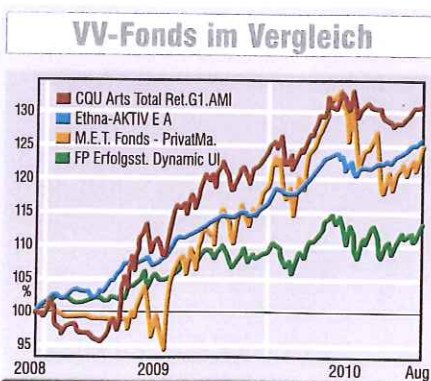
Auf ein ebenfalls praxiserprobtes Anlagekonzept setzt der neue flexible, global anlegende Dachmischfonds FP Erfolgsstrategie Dynamic UI der Financial Planning GmbH, die aufmerksamen Lesern von FONDS professionell ein Begriff sein dürfte. Bereits in der Ausgabe 1/2009 haben wir in dem Artikel „Niemand ungesichert“ das Depotsicherungsmodell der Freiburger Finanzberatung vorgestellt, das nun eins zu eins im Fondsmantel



Sascha Anspichler, Financial Planning GmbH: „Bei Fehlentwicklungen wird per Hand eingegriffen.“

umgesetzt wird. Den Kern bildet, stark vereinfacht, eine technische Komponente, die bei den Indizes EuroStoxx 50 wie auch MSCI World die Abweichungen der 200-Tage-Linie misst und durch vorab definierte Grenzen Kauf- und Verkaufssignale auslöst. „Der Indikator ist bei Analysten sehr beliebt, weil er Kursschwankungen glättet und den eigentlichen Trend hervorhebt“, erklärt Geschäftsführer Sascha Anspichler, der gemeinsam mit seinen Geschäftspartnern Mathias Lebtig und Jürgen Schwab bei Fehlentwicklungen „per Hand“ eingreift. Hatten sich die Finanzberater bei der Einführung der Abgeltungsteuer zunächst gegen die Auflage eines eigenen Dachfonds entschieden, ergriffen sie, bestärkt durch den Erfolg des eigenen Konzepts, Ende vergangenen Jahres die Chance und übernahmen einen bestehenden Dachfonds von der Performance IMC. Herausgekommen ist laut Anspichler ein Fonds von Beratern für Berater, der vor allem eines verspricht: Transparenz auf allen Ebenen. „Unsere Kunden sind über unsere Anlagestrategie und Marktmeinung immer informiert – wie auch über die Abstände der Indizes zu ihren Schwellen.“

Trotz des Vakuums durch die komplette Portfolioumstellung zwischen Januar und Mai konnte durch Zuflüsse und Gewinne das ursprüngliche Fondsvolumen des FP Erfolgsstrategie Dynamic UI von knapp drei Millionen Euro bislang mehr als verdoppelt werden. Man habe es aber ohnehin nicht eilig, so Anspichler. „Der Fonds ist mit Sicherheit nichts für Renditejäger. Es geht nicht um die lukrativsten Märkte, sondern darum, Fehlsignale zu vermeiden.“



Ausgehend von seinem Start im Dezember 2008, muss der M.E.T. Fonds PrivatMandat den Vergleich mit großen Namen nicht scheuen. Am Chart des FP Erfolgsstrategie lässt sich deutlich der Management- und Strategiewechsel Anfang 2010 ablesen.