

Smart Investor

Das Magazin für den kritischen Anleger

Klimawandel

Panikmache angebracht?



4 196197 805002 04

PRINCETON-MODELL:

Das Zyklus-Modell von
Martin A. Armstrong

BALKAN-STAATEN:

Rumänien und Bulgarien
auf der Überholspur

FUNDAMENTALANALYSE:

Über Mythen, Fallstricke
und die Marktmeinung

Fondsboutiquen – „Selbstverwirklichung“ contra Teamansatz?

Gastbeitrag von Markus Hill, Fondsexperte

Unabhängige Fondsberater stehen seit Jahren verstärkt im Fokus der Fachpresse. Vielfach stehen die „Kleinen“ ganz oben in den Rankings. Etablierte Fondshäuser, oft vom Teamansatz im Portfoliomanagement geprägt, nehmen diese zumeist durch Eigentümer geführten Vermögensverwaltungen mittlerweile als Konkurrenz wahr.

Fondsboutiquen, Private Label Fonds – Zusammenhänge

Der Begriff Private Label Fonds bezeichnet Publikumsfonds, die von einer Kapitalanlagegesellschaft (KAG) in Kooperation mit externen Partnern (Fondsinitiatoren bzw. Fondsberater/Fondsboutique) aufgelegt werden. Private Label Fonds werden oft auch als Third Party- oder White Label Fonds bezeichnet. Zum einen werden diese Fonds oft von hoch spezialisierten Häusern (Beispiel: Tiberius, Rohstoffe) angeboten, zum anderen aber auch von Vermögensverwaltern (Peter Huber, Aktien/Renten) gemanagt. Bekannte Private Label-KAGs sind in Deutschland zum Beispiel Universal Investment und Hauck & Aufhäuser, in Luxemburg IP-Concept und LRI Invest. Viele der namhaften, erfolgreichen Private Label-Fondsinitiatoren findet man im Mitgliederverzeichnis des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter (VuV, Frankfurt).

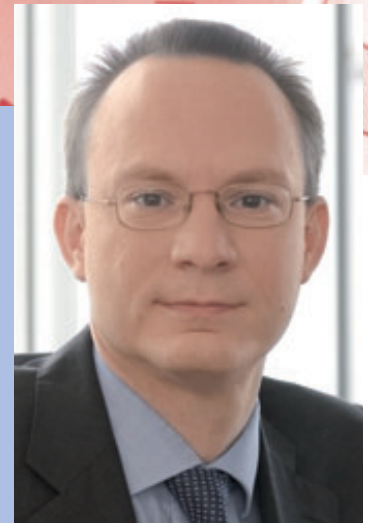
„Selbstverwirklichung“, Unabhängigkeit und Spezialisierung

Verschiedene Fondsboutiquen sind aus dem Drang nach Unabhängigkeit von Konzern, Team und starren Anlagevorschriften entstanden. Der Fondsberater wollte die Früchte der eigenen Arbeit verstärkt selbst ernten. Dies natürlich in Verbindung mit einer erhöhten Kundenzufriedenheit durch überdurchschnittliche Leistung. Beispiele: Johannes Führ (Renten- und Aktienfonds, vorher: Merrill Lynch), Bernd Greisinger (Dachfonds bzw. Superfonds, vorher: Sparkasse). Interessant ist, dass die meisten dieser Vermögensverwalter ursprünglich einzelne Depots von Kunden verwaltet haben bzw. in der Fondsvermögensverwaltung tätig gewesen sind. Zwei wichtige Punkte im Unterschied zu vielen „großen“ Häu-

sern: direkter Kundenkontakt und ungefiltertes Feedback der Kunden bei guten und schlechten Leistungen des Fondsberaters. Der Kunde weiß, wer direkte Verantwortung für die Ergebnisse des Fonds hat. Der Fondsinitiator kann sich nicht hinter einem Team „verstecken“. Oft ist der Vermögensverwalter mit eigenem Geld in dem Fonds engagiert. Der Interessengleichheit von Fondsberater und Kunden wird hiermit Rechnung getragen. Eine große Anzahl der Fonds ist mit einer erfolgsabhängigen Vergütungskomponente (oft mit High Water Mark) versehen. Kritiker behaupten, diese Komponente könnte zu riskanteren Transaktionen verleiten. Anhänger des Fondsboutiquenansatzes verweisen darauf, dass der Fondsberater langfristig in sein möglicherweise überdurchschnittliches Können vertraut.

Ausblick: Chancen und Risiken

Nicht jede Fondsboutique ist in den Performanceergebnissen besser als jedes „große“ Haus. Das Ratinghaus Feri stellte 2006 fest, dass einige der Fondsberater auch erhöhte Risiken (Volatilität, Sharpe Ratio etc.) eingehen würden. Jedoch sollte man diese Daten sorgfältig studieren, um diese Kennziffern in die richtige Relation zu setzen. Am Schluss steht fest: Eindeutigkeit besteht bei der Treue der „Kleinen“ zu ihrem Unternehmen, denn ein Eigentümer wird sich relativ selten von einem großen Haus abwerben lassen!



Markus Hill arbeitet als unabhängiger Asset Management-Consultant und ist auf die Fachbereiche Marketing und Vertrieb spezialisiert. Derzeit betreut er u. a. den Marktführer für Private Label Fonds, Universal Investment. Kontakt: markus.hill.cologne@t-online.de.

Die Fondsrubrik wird Ihnen präsentiert von:



www.dje.de



www.loys.de



www.marketcontrol.de



www.fivv.de



www.madauscip.de



www.universal-investment.de

Mit freundlicher Unterstützung von:



Verband unabhängiger
Vermögensverwalter Deutschland e.V.
www.vuv.de