

Die Portfolio-Flüsterer

Der Markt der Consultants gilt nach wie vor als intransparent. Das soll sich ändern, wie die Resultate einer aktuellen Telos-Studie belegen.



Die Telos GmbH, Schwester der Analysegesellschaft RCP, hat den Markt der Berater von institutionellen Investoren unter die Lupe genommen. FONDS professionell veröffentlicht exklusiv Vorab-Ergebnisse daraus.

Seit gut zehn Jahren kennt der deutsche Investmentmarkt die Einbindung von Beratungsunternehmen in die Vermittlung von Fondsmandaten zwischen Asset Managern und institutionellen Anlegern. Waren am Anfang nur wenige deutsche Consultants am Markt aktiv, so konkurriert mittlerweile ein Dutzend ernst zu nehmende Wettbewerber um Marktanteile, darunter auch etliche ausländische Anbieter. Wirklich transparent ist dieser Markt aber bis heute nicht.

Um so aufschlussreicher sind die Ergebnisse einer Studie der Telos GmbH, eine Schwestergesellschaft der bekannten Wiesbadener Ratingagentur RCP GmbH. Teilgenommen haben daran zehn Unternehmen, darunter die bedeutendsten und größten ihrer Branche. Das insgesamt betreute Anlagevolumen der befragten Unternehmen beträgt gut 150 Milliarden Euro bei einer Kundenzahl von rund 250 institutionellen Investoren.

Als Ziel der Befragung nennt Telos-Geschäftsführer Frank Wehlmann eine Bestandsaufnahme des Consultantmarkts in Deutschland, um darüber eine Prognose zu möglichen Entwicklungen in der Zukunft zu

stellen. „Interessant ist dabei aus meiner Sicht“, so Wehlmann, „dass rund zwei Drittel der Consultants die weitere Entwicklung ihres eigenen Marktes durchaus realistisch als ‚stetig, aber eben nicht als unbegrenzt‘ ansieht. Allerdings gehen immer noch 37,5 Prozent der Befragten davon aus, dass ihr Geschäftsfeld auch weiterhin stark wachsen wird.“

Marktaufteilung

Auf die Frage, wie sich der künftige Markt zwischen deutschen und ausländischen Consultants aufteilen wird, waren zwei von drei Teilnehmern der Ansicht, dass inländische Anbieter ihren Anteil deutlich steigern werden. Nur ein Drittel glaubt, dass ausländische Berater ihr Standing in Zukunft verbessern können. Interessant in diesem Zusammenhang: Die Ausländer sind seit dem vergangenen Jahr wieder verstärkt im deutschen Markt aktiv, nachdem sie vor einigen Jahren bereits einmal das Handtuch geworfen hatten. Das führt der Telos-Chef darauf zurück, dass ausländische Consultants angesichts der Veränderungen im deutschen Markt wieder

erhebliches Potenzial gerade in der Beratung und beim Asset-Funding von betrieblichen Altersvorsorge-Systemen sehen. „Man darf gespannt sein, wie sich die ausländischen Mitbewerber dieses Mal behaupten werden“, so Wehlmann.

Selbstüberschätzung

Bei der Frage nach den angebotenen Dienstleistungen gaben alle Consultants an, dass sie für institutionelle Anleger Vorschläge für den passenden Asset Manager vornehmen, Asset-Allocation-Beratung anbieten sowie im Bereich der Asset-Liability-Beratung zu Hause sind. Der letzte Punkt erstaunt insofern, als nur wenige der befragten Häuser tatsächlich auch mit professionellen Beratern in der betrieblichen Altersversorgung zusammen arbeiten. Drei von vier Consultants bieten überdies an, bei der Auswahl der „richtigen“ Master-KAG behilflich zu sein, und wenn es gewünscht wird, nehmen sie auch die Überprüfung bestehender Spezialfondsmandate vor. Alle Consultants sind davon überzeugt, jedem institutionellen Anleger eine sogenannte „Rund-um-Beratung“ anbieten können. Bei der Frage, wie hoch der Anteil solcher Komplettberatungen im bestehenden Kundenstamm bereits ist, wurde als höchster Wert 95 Prozent angegeben. Und Marktkenner Wehlmann bestätigt: „Bei den seit einigen Jahren am Markt tätigen Consultants hat sich die Dienstleistungspalette inzwischen tatsächlich deutlich erweitert.“ Im Schnitt müsse man aber eher davon ausgehen, dass das Verhältnis zwischen Komplettberatung und dem Angebot einzelner Dienstleistungen bei etwa 50 zu 50 liegt.

Größenfrage

Bei der Frage, wer wirklich so leistungsfähig ist, wie denkt, lohnt sich ein Blick auf die Organisationsstärke der einzelnen Consultants. Die ist nämlich sehr unterschiedlich und reicht von sechs bis zu 300 Mitarbeitern. Konkrete Zahlen wollte Telos dazu nicht herausrücken. „Wenn global agierende Häuser ihre Personalstärke weltweit angeben, während kleinere Anbieter mit einem halben Dutzend Beratern antreten, würde die reine

Foto: ©

Wie sich die Consultants selbst einschätzen

Dass die Berater für einen institutionellen Investor beträchtliche Vorteile orten, wenn er sie bei der Vermittlung eines Mandats einschaltet, überrascht nicht. Alle Befragten waren sich darin einig, dass insbesondere die Punkte **„bessere Beratung/Asset Allokation“** und **„besserer Marktüberblick für den Anleger“** zu den hervorstechendsten Vorteilen gehören. Darüber hinaus waren 87,5 Prozent der Meinung, dass eine bessere **Kostentransparenz bei Spezialfondsmandaten** für die Einschaltung eines Consultants spricht. Diese als wichtig erachteten Punkte machen deutlich, dass die

Consultants generell die von ihnen geschaffene Transparenz als Verkaufsargument betrachten. Immerhin räumt aber die Hälfte aller Befragten ein, dass sie es bisher nicht geschafft haben, ein halbwegs klares Bild über ihren eigenen Markt zu vermitteln. Auf die Frage, ob die Anleger eine klare Einstellung zu Consultants im Sinne einer „Entscheidungskultur“ entwickelt haben, bestätigten das nur 37,5 Prozent der Beratungsunternehmen. Hier haben sie offenbar noch reichlich Aufklärungsarbeit zu leisten, wollen sie ihre vergleichsweise Zielgruppe tatsächlich aufschließen.

Eigene Stärken

Wo sehen die Consultants ihre Stärken?	
Bessere Beratung zu Asset Allocation	100%
Besserer Marktüberblick	100%
Höhere Kostentransparenz	87%
Besserer Zugang zu neuen Fondsmanagern	75%
Mehr Infos über ausländische Fondsanbieter	75%
Professioneller bei Umschichtungen	62%
Besserer Zugang zu Fondsboutiquen	62%
Besserer Zugang zu Master KAGen	62%
Laufende Überwachung Risk Exposure	62%
Empfohlene Fondsmanager professioneller	50%
Bessere Übersicht über Portfolios	37%
Laufende Informationen zu Gesamt-Assets	25%

Eigene Schwächen und ...

Wo sehen die Consultants ihre Schwächen?	
Markt zu unübersichtlich	50%
Angebotspalette nicht einheitlich	37%
Höhere externe Kosten	12%
Viele Fondsanbieter nicht berücksichtigt	12%
Eigener Entscheidungsspielraum eingeengt	12%

... nötige Konsequenzen daraus

Welche Konsequenzen werden gezogen	
Klare Darstellung von Produktpalette	75%
Besserer Kontakt zu Investoren	62%
Aufstockung des eigenen Personals	50%

Die Wettbewerber

Die Consultants wurden nach ihren größten Wettbewerbern befragt. Spitzenreiter ist hier Feri Institutional Advisors, gefolgt von Alpha Portfolio Advisors. Den dritten Platz teilen sich Risk Management Consulting und Mercer Oliver Wyman.

Wer ist Ihr größter Mitbewerber?

Feri Institutional Advisors	62%
Alpha Portfolio Advisors	50%
RMC Risk Management Consulting	37%
Mercer Oliver Wyman	37%

Wer ist Consultant-Kunde ...

Wer sind Ihre Kunden?	
Pensionskassen	100%
Versorgungswerke	87%
Industrieunternehmen	75%
Versicherer	75%

... und wer soll es werden?

Wen wünschen Sie sich als Kunden?	
Volksbanken	50%
Sparkassen	37%
Stiftungen	37%
Industrieunternehmen	37%
Zusatzversorgungskassen	37%

Die Produktfrage

Die Studie hat danach gefragt, ob die Consultants je nach Fondsart eher eine Vermittlungschance für sich selbst sehen oder ob institutionelle Anleger ihre Mandate über eine Direktansprache der jeweiligen Asset Management Gesellschaft vergeben. Was die Spezialfonds angeht, gingen drei von vier Befragten davon aus, dass eine Mandatsvermittlung eher über eine Direktansprache erfolgt, bei den Publikumsfonds lag dieser Wert sogar bei 79 Prozent. Gerade bei den Spezialfonds muss das als eher ernüchterndes Ergebnis gewertet werden, handelt es sich hierbei doch um den Löwenanteil der Assets. Regelrecht entgegen zu

kommen scheinen den Consultants dagegen beratungsintensive Spezialprodukte wie Hedgefonds, bei denen nur rund die Hälfte eher eine Direktansprache als eine Vermittlung via Consultant sehen. Positiver blicken die Consultants in die Zukunft. Alle Umfrageteilnehmer gehen davon aus, dass sich ihr Einfluß in den Bereichen Spezialfonds, Alternative Investments sowie bei der Vermittlung von Master-KAG-Mandaten künftig verstärken wird. Bei den Publikumsfonds zeigten sich 75 Prozent von einer Zunahme der eigenen Geschäftsmöglichkeiten überzeugt.

So gelangen Fondsanbieter auf die „Long List“ der Consultants

Gerade ausländische Asset-Manager stellen sich oft die Frage, wie sie mit ihren eigenen Produkten in die Datenbank eines Consultants gelangen können. Gut 87 Prozent der Befragten gaben dazu an, dass jeder Asset Manager eine Chance habe, auf ihre „Long List“ zu gelangen, eine Aussage, die allerdings ein wenig fragwürdig erscheint angesichts der Tatsache, dass viele Consultants selbst zugeben, an ihre Kapazitätsgrenzen zu stoßen. Die wichtigsten Kriterien:

Die wichtigsten Kriterien

Professioneller Investmentprozeß	75%
Erfahrungen des Investment-Managers in bestimmten Assetklassen	62%
Organisation des Managers	50%

Künftige Schwerpunkte

Auf einer dreistufigen Bedeutungsskala konnten die Consultants angeben, wo in den nächsten zwei Jahren die geschäftspolitischen Schwerpunkte des eigenen Hauses liegen. Die höchste Bedeutung kam (jeweils 75 Prozent) den Bereichen „Ausbau Marktanteil“ sowie „Direktansprache institutioneller Kunden“ zu. Erstaunlicherweise wurde der Punkt „Ausbau der Produktpalette“ wie auch „Ausbau neuer Produkte“ nur

von 25 Prozent angegeben. Nicht ganz in diese Bild passt, dass 62,5 Prozent der Consultants glauben, dass sie durch eine Erweiterung ihres Angebots auch eine Stärkung einer ganzheitlichen Betreuung des Investors herbeiführen können. Was wiederum passt: 62,5 Prozent der Consultants sehen als größte Herausforderung für die Zukunft die Überzeugungsarbeit direkt beim Anleger.

Wonach Investoren entscheiden

Die Studie hat auch hinterfragt, welche Gesichtspunkte aus dem Blickwinkel der Consultants für eine Entscheidung der Investoren pro oder contra Consultant entscheidende sind.

Nach welchen Kriterien wird entschieden?

Vorhandene Referenzen	100%
Bekanntheitsgrad des Consultant	75%
Qualität des Reportings	62%
Höhe der Consultantgebühren	50%

Der passende Asset-Manager

Bei der Frage, welches die entscheidenden Kriterien sind, nach denen Consultants einen passenden Asset-Manager aussuchen gaben an

Die wichtigsten Kriterien

Schlüssigkeit des Investmentprozesses	100%
Risikomanagement	75%
Erfahrung des Manager-Teams	75%

Nachholbedarf

Erheblichen Nachholbedarf sehen die Consultants bei der Art und Weise der Eigenwerbung für ihre Dienstleistung. Alle Befragten wollen das persönliche Gespräch mit dem Investor forcieren.

Wo sehen die Consultants Nachholbedarf?

Persönliches Gespräch mit Investor	100%
Klarere Darstellung der Produktpalette	75%
Besserer Kontakt zu Investoren	62%
Kundenveranstaltungen	50%
Ausbau des eigenen Personals	50%

Consultants: Daten und Ansprechpartner

Gesellschaft:	alpha portfolio advisors GmbH	BAM Berlin Asset Management GmbH
Ansprechpartner	Dr. Jochen Kleeberg	Dirk Brenssell
Straße	Wiesbadener Weg 2a	Rankestraße 26
Ort	65812 Bad Soden/ Ts.	10789 Berlin
Telefon:	00 49 / 61 96 / 65 15 35 0	00 49 / 30 / 21 45 88 0
Telefax:	00 49 / 61 96 / 65 15 35 5	00 49 / 30 / 21 45 88 50
E-Mail:	info@alphaport.de	info@berlin-asset.de
Internet:	www.alphaport.de	www.berlin-asset.de
Gesellschaft:	bfinance Deutschland GmbH	Dr. Dr. Heissmann GmbH
Ansprechpartner	Ori Gotfried	Bernd Haferstock
Straße	Promenadeplatz 8	Abraham-Lincoln-Straße 22
Ort	80333 München	65189 Wiesbaden
Telefon:	00 49 / 89 / 55 29 59 00	00 49 / 611 / 79 40
Telefax:	00 49 / 89 / 55 29 59 90	00 49 / 611 / 79 42 98
E-Mail:	ori.gotfried@bfinance.com	bernd.haferstock@heissmann.de
Internet:	www.bfinance.com	www.heissmann.de
Gesellschaft:	Faros Consulting GmbH & Co KG	Feri Institutional Advisors GmbH
Ansprechpartner	Uwe A. Rieken	Dr. Oliver Roll
Straße	Bockenheimer Landstr. 93	Rathausplatz 8 - 10
Ort	60325 Frankfurt am Main	61348 Bad Homburg
Telefon:	00 49 / 69 / 90 74 49 0	00 49 / 61 72 / 91 63 60 0
Telefax:	00 49 / 69 / 90 74 49 49	00 49 / 6172 / 91 61 60 0
E-Mail:	u.rieken@faros-consulting.de	oliver.roll@feri.de
Internet:	www.faros-consulting.de	www.feri.de
Gesellschaft:	GSC-PPCmetrics Investment Consulting AG	Rausser AG Towers Perrin
Ansprechpartner	Dr. Ulrich Kamm, Bodo Doose	Holger Schalk
Straße	Nordenstadter Str. 40	Eschersheimer Landstr. 50
Ort	65207 Wiesbaden	60322 Frankfurt
Telefon:	00 49 / 611 / 50 00 80 0	00 49 / 69 / 15 05 52 14
Telefax:	00 49 / 611 / 50 00 80 1	00 49 / 69 / 15 05 52 50
E-Mail:	info@gsc-ppcmetrics.de	holger.schalk@towersperrin.com
Internet:	www.gsc-ppcmetrics.de	www.towersperrin.com
Gesellschaft:	RMC Risk Management Consulting GmbH	Watson Wyatt Deutschland GmbH
Ansprechpartner	Hans-Jürgen Reinhart	Crispin Lace
Straße	Eschersheimer Landstr. 25-27	Theresienhöhe 13a
Ort	60322 Frankfurt am Main	80339 München
Telefon:	00 49 / 69 / 50 50 82 50	00 49 / 89 / 72 65 61 00
Telefax:	00 49 / 69 / 50 50 82 51 1	00 49 / 89 / 72 65 61 50
E-Mail:	info@rmc-consult.de	crispin.lace@eu.watsonwyatt.com
Internet:	www.rmc-consult.de	www.eu.watsonwyatt.com

Die Macher der Studie

Mit rund 28, zum Teil sehr detaillierten Fragen hat die Telos GmbH, Schwestergesellschaft der Ratingagentur RCP GmbH, mit Unterstützung des Frankfurter Asset-Management-Beraters Markus Hill eine umfangreiche Befragung unter den Consultants für institutionelle Investoren in Deutschland durchgeführt. Die Telos GmbH wurde im April 2005 gegründet und führt qualitative Ratings von Investmentfonds sowie auch Investmentgesellschaften und Investmentprozessen aus den Bereichen Wertpapier-, Hedgefonds- und Immobilienfondsmanagement durch. Daneben führt die Gesellschaft anhand von eigenen Umfragen, Studien und Auswertungen zu diversen Themen der Asset-Management-Industrie durch. Vor kurzem hat die Gesellschaft unter www.investment-manager.info eine eigene Internetplattform freigeschaltet, auf der sich Investoren detailliert über Investmentgesellschaften und einzelne Fondsprodukte informieren können.



Frank Wehlmann, Geschäftsführer Telos GmbH



Markus Hill, Asset-Management-Berater aus Frankfurt

Kontakt:
TELOS GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 7
D-65189 Wiesbaden

Tel: 0049-611-9742-100
Fax: 0049-611-9742-200
E-Mail: tfr@telos.ws
Internet: www.telos.ws

Nennung einer Zahl eher verzerrend als aufklärend wirken“, versucht Frank Wehlmann seine Zurückhaltung zu rechtfertigen. Bei diesem Punkt müsse überdies berücksichtigt werden, dass insbesondere bei den internationalen Anbietern mit weltweit tätigen Mitarbeitern die Expertise für den deutschen Markt teilweise noch sehr begrenzt nutzbar sei. „Anders lässt sich nicht erklären, dass selbst kleinere Teams durchaus in der Lage sein können, auch schwierige und komplexe Beratungsprojekte erfolgreich zu leiten und durchzuführen“, folgert Wehlmann.

Gebührenunterschiede

Die Gebührenstruktur der einzelnen Häuser wurden bei Telos-Studie nicht direkt abgefragt, allerdings sollten die einzelnen Häuser ihre Einschätzung dazu abgeben, welche Preise – in Basispunkten gerechnet – sie für einzelne Dienstleistungen im Hinblick auf eine Portfoliogröße von insgesamt 200 Millionen Euro für durchsetzbar halten. Demnach werden für eine Asset-Allocation-Beratung in dieser Liga entweder zwischen zwei und 13 Basispunkten bzw. eine Fixvergütung von 15.000 bis 20.000 Euro in Rechnung gestellt.

Für eine Dauerbetreuung eines Kunden der genannten Größenordnung beziffern die Consultants ihre Honorar mit acht und zwölf Basispunkten, auch die Abrechnung über einen Festbetrag wurde als Möglichkeit genannt, die liegt dann zwischen 25.000 und 100.000 Euro. „Auffällig ist dabei“, erklärt Wehlmann, „dass die Unterschiede zwischen den einzelnen Anbietern zum Teil beträchtlich sind.“ Das erstaunt den Telos-Chef umsomehr, als die Zahl der Anbieter – absolut gesehen – relativ gering ist und auch die „Kommunikation“ unter den Nachfragern von Consultant-Dienstleistungen, sprich den Asset-Managern nach seinen Erfahrungen recht gut funktioniert.

Obwohl jeweils zwei Drittel der befragten Unternehmen – das gilt zumindest für die Bereiche „Spezialfonds“, „Alternative Investments“ und „Asset-Liability-Beratung“ – bei der Frage nach ihren besonderen Stärken unter anderem auf das Vorhandensein von Referenzadressen verweisen, sehen die meisten Consultants noch erheblichen Nachholbedarf was die Werbung für ihre Dienstleistung betrifft. Neben dem persönlichen Gespräch mit potenziellen Investoren wollen drei Viertel der Teilnehmer die eigene Produktpalette transparenter machen. Darauf darf der Markt sicher gespannt sein. **FP**