

# Anleihen

Swiss Equity magazin

SPECIAL



## Boomjahr 2009

### Zinspapiere bleiben weiter interessant

**Anlage**  
Wo sich Investments  
noch lohnen

**Finanzierung**  
Auch KMU können  
Anleihen emittieren

**Kapitalmarkt**  
Konjunktur und  
Ausblick 2010

# Bondmanagement: Fondsboutiquen und ETFs

**Die perfekte Symbiose** von aktivem und passivem Management? Hohe Spezialisierung bringt Vorteile für Investoren.

Text: Markus Hill

„Aktive Manager – kein Erfolg bei hohen Kosten!“, so der Geschäftsführer eines deutschen Versorgungswerkes. Spricht man mit vielen institutionellen Investoren in Deutschland, nimmt man einiges an Enttäuschung wahr. Die Ergebnisse vieler aktiver Fondsmanager bei Aktien- und Rentenfonds haben enttäuscht. Sei es als Publikums- oder als Spezialfonds – das aktive Fondsmanagement steht auf der „Watch-List“. Nicht umsonst erhalten die Anbieter von Exchange Traded Funds (ETF) erhebliche Mittelzuflüsse von Institutionellen. Klare Kostenstruktur, hohe Flexibilität und einfache Index-Konzepte überzeugen gegenwärtig auch im Rentenbereich. Auch viele Ma-

eine Landschaft von kleinen, unabhängigen Managern herauskristallisiert. Diese sogenannten Fondsboutiquen arbeiten oft in speziellen Bondsegmenten wie High Yield, Wandelanleihen und Corporates. Für viele institutionelle Investoren und Consultants lohnt sich die Beschäftigung mit diesen konzernunabhängigen Spezialisten. In Ergänzung zu guten Managern von grossen Häusern oder passiven Anteilen in der Asset Allocation erbringen diese Unabhängigen einen Mehrwert. Schwachpunkt bei diesen „Kleinen“ ist oft der fehlende Bekanntheitsgrad, kaum Marketingaktivitäten in Kombination mit einem unzureichenden institutionellen Reporting. Gerade für den Core-Satellite-Ansatz eignen sich hochspezialisierte Fondsmanager, die nachweislich Alpha produzieren in Kombination mit ETFs bzw. passiven Spezialfondsmandaten (Kosten!) zur Abdeckung von breiteren Rentenmärkten. Fondsboutiquen sind nicht prinzipiell besser als grosse, etablierte Asset Manager. Der Spezialisierungsgrad lässt aber häufig auf Kompetenz in Bereichen schliessen, bei denen sich die „Grossen“ vielleicht schwer tun.

## Fondsboutiquen als Sparringpartner

Institutionelle Investoren sollten von Natur aus kritisch sein. Natürlich erzählen die Produktanbieter oft viel, sehr oft können Produktversprechen nicht eingehalten werden. Häufig entstehen Kommunikationsprobleme, die nicht nur dem Anbieter zuzurechnen sind. Auch der Investor steht unter „Anlagedruck“ – die Gelder wollen verantwortlich investiert sein. Vielleicht wären pro-

«Kann ein aktiver Manager den Index schlagen? Natürlich gibt es diese Fälle.»

nagement-Anbieter von passiven Mandaten spüren diesen positiven Trend. Viele Instrumente in der Asset-Management-Welt haben ihre Berechtigung. Für beide Managementansätze gibt es Einsatzfelder.

## Aktives und passives Management

Kann ein aktiver Manager den Index schlagen? Natürlich gibt es diese Fälle. Neben den grossen Fondshäusern hat sich mittlerweile



## Zur Person

**Markus Hill** ist unabhängiger Asset Management Consultant in Frankfurt am Main.

fessionelle Sparringpartner eine Hilfestellung. Etablierte Asset Manager „coachen“ in vielen Fällen Investoren durch qualifizierten, nicht-produktbezogenen Support. Bei einer Fondsboutique kann man Ähnliches erhalten – einfach testweise einen Publikumsfonds kaufen und beobachten. Wie bei den etablierten Häusern gilt auch hier: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser! ■

## Fondsboutique:

Bei Fondsboutiquen handelt es sich um kleinere oder mittelgrosse unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaften, die mit ihren Fonds den unternehmensspezifischen Investmentansatz umsetzen.

## ETFs:

ETFs (Exchange Traded Funds) sind passiv gemanagte Fonds, die an der Börse gehandelt werden und i.d.R. einen Index abbilden.