

ASSET MANAGEMENT GUIDE 2011

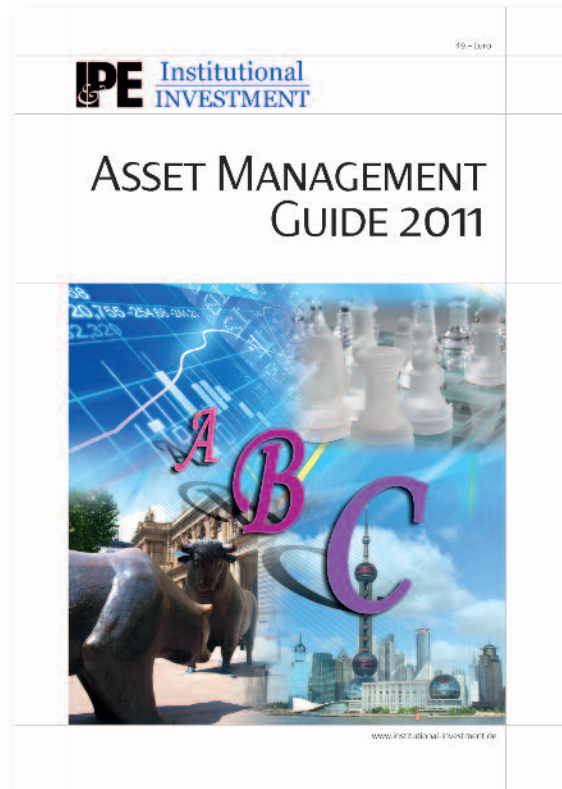


Einleitung

- 6 Handlungsoptionen im Zinstief: Wenn Staatsanleihen Investoren nicht mehr glücklich machen
- 9 Sales 2.0 – Making Distribution Objectives a Reality in Germany

Asset Manager Profile

- 12 Aberdeen Asset Management
- 14 ACM Bernstein
- 16 Allianz Global Investors
- 18 Aquila Capital
- 20 AUDA Deutschland
- 22 AVANA Invest
- 24 Aviva Investors
- 26 BankInvest Group
- 28 BANTLEON BANK AG
- 30 BayernInvest Kapitalanlagegesellschaft
- 32 BERENBERG BANK
- 34 BlueBay Asset Management
- 36 BNP Paribas Investment Partners
- 38 DB Advisors
- 40 db funds
- 42 DekaBank
- 44 DJE Kapital AG
- 46 DONNER & REUSCHEL
- 48 Dr. Seibold Capital
- 50 Edmond de Rothschild Asset Management
- 52 Federated Asset Management



54	First Climate	106	Principal Global Investors
56	First State Investments	108	Quoniam Asset Management
58	FRANKFURT-TRUST	110	Robeco
60	Franklin Templeton Investments	112	Schroders
62	GAM	114	Scottish Widows Investment Partnership
64	Generali Investments	116	SWISSCANTO
66	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers	118	Threadneedle
68	Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft	120	UBS Global Asset Management
70	Henderson Global Investors	122	Union Investment Institutional
72	ING Investment Management	124	Universal-Investment-Gesellschaft
74	Insight Investment Management	126	Veritas Investment Trust
76	Invesco Asset Management	128	Vontobel Asset Management
78	Investec Asset Management	130	Warburg - Henderson KAG für Immobilien
80	KBC Asset Management	132	WARBURG INVEST
82	Lazard Asset Management	134	Wellington Management International
84	LBBW Asset Management		
86	LGT Capital Management		
88	Lupus alpha Asset Management		
90	M&G International Investments		
92	Mandarine Gestion		
94	MEAG MUNICH ERGO AssetManagement		
96	MFS Investment Management		
98	Natixis Global Asset Management		
102	Petercam		
104	Pictet & Cie (Europe)		

Rubriken

3	Editorial
138	Standpunkt
8	Impressum

UCITS, NEWCITS & Co.

Markus Hill

„VIEL HILFT VIEL!“ – DIESER EINDRUCK ENTSTEHT, WENN MAN DERZEIT DIE AKTUELLE DISKUSSION IN FACHPRESSE UND VERTRIEB ZUM THEMA UCITS BETRACHTET. DIE MEDIENINDUSTRIE IM ASSET MANAGEMENT SPIELT IHRE SCHEINBAR AKTUELLEN THEMEN MIT ÄHNLICHEM ENGAGEMENT WIE ANDERE INDUSTRIEN AUCH. UCITS, EIGENTLICH MEHR DIE STORY ÜBER PRODUKTVERPACKUNG, IST IN ALLER MUNDE. NOCH VOR FÜNF, SECHS JAHREN WAR DIESES THEMA NICHT IM FOKUS VIELER INSTITUTIONELLER INVESTOREN. DIE ERSTEN SOGENANTEN „SUPERFONDS“ TAUCHTEN IN DER DISKUSSION AUF.



Markus Hill

Dynamik der Diskussion

Zu Beginn der UCITS-Diskussion gab es verschiedene Stadien. Zum einen nahmen viele Teilnehmer der Industrie den Begriff wahr, dieser wurde jedoch zunächst mehr in der technischen Ecke diskutiert. Die klassische Publikumsfondsindustries sammelte Erfahrungen mit dem UCITS-Reglement. Positive Erfahrungen entstanden – sogenannte „Vermögensverwaltende Ansätze“ mit erfolgreichen Track Records fanden Zuspruch und Interesse. Zunächst im Retailbereich, mittlerweile werden diese Ansätze auch mit grossem Interesse bei institutionellen Investoren verfolgt. Interessanterweise kann man diese long-only-Produktverfahren in der Fachdiskussion fast isoliert von der derzeitigen Hedgefonds-light-Debatte geführt sehen. Die klassische Publikumsfondsindustrie und die oft mit Skepsis betrachtete Hedgefondsindustrie stehen durch UCITS wieder im Mittelpunkt des Interesses. Ob die Skepsis generell berechtigt war oder ist, wäre einer genaueren Betrachtung würdig.

Unabhängige Manager aus der klassischen Fondsindustrie stehen im Fokus der Diskussion, aber auch etablierte konzerngebundene Häuser profitieren derzeit von einer engagierten Diskussion in der Fondsindustrie. Kapitalanlagegesellschaften wie Universal Investment, Axxion und IP Concept legen kontinuierlich mehr und verschiedene Fondskonzepte im UCITS-Mantel auf. Natürlich taucht nach einer Welle der Euphorie auch Ernüchterung auf: Wie sieht es mit der Liquidität der einzelnen Hedgefondsstrategien aus? Risikomanagement – welche Rolle spielen Swaps? Verführt das Label UCITS zu einer Scheinsicherheit? Negativ wirken natürlich auch die „vollmundige Produkt-Propaganda“ im Rahmen der Einführung der 130/30-Fonds oder Phänomene wie Madoff. Hierzu zählen auch aktuelle eigene Erfahrungen bei der Produktauswahl – tatsächlich hatten einige Produktanbieter die „Unverfrorenheit“ besessen, ihren Hauptprodukt-USP an dem Begriff UCITS festzumachen.

Chancen der Diskussion

Diskussionszyklen in der Fondsindustrie mögen manchmal den Effekt produzieren, dass man in der Kritikphase möglicherweise dazu tendiert, das Kind mit dem Bade auszuschütten. Was bedeutet das? Zu Beginn wird UCITS langsam bekannt gemacht, dann beginnt der Marketing-Hype bei Produktanbietern und bei der Fachpresse. Ein natürlicher Kreislauf, der nicht unbedingt verurteilenswert erscheint. Kritisch wird es dann, wenn man Werbeversprechen ohne Due Dilligence bewusst oder unbewusst zur Entscheidungsgrundlage macht. Der Effekt der sogenannten kognitiven Dissonanz („Mogelpackungseffekt“) taucht dann auf. Aufgrund der ersten kritischen Erfahrungen werden die grundsätzlichen Vorteile und erweiterten Handlungsmöglichkeiten stark durch die Brille der aktuellen, kritischen Diskussion gesehen. Spricht man mit Fachleuten aus dem Bereich Regulierung oder verfolgt Teile der nicht-europäischen Fachpresse, wächst die Kritik.

Zu hoffen ist, dass dieser kritische Teil der Diskussion über UCITS nur ein natürlicher Bestandteil eines Optimierungsprozesses in der Industrie ist. Dann würde auch für Produkte im UCITS-Mantel („Hedgefonds light“) und der klassischen Verpackung als Hedgefonds bei Institutionellen gelten: Das eine tun, das andere nicht lassen!

Markus Hill ist unabhängiger Asset Management Consultant in Frankfurt/Main (www.markus-hill.com)