

1.

KOMMENTAR: Fondsboutiquen und ETFs die perfekte Symbiose von aktivem und passivem Management?

Aktive Manager kein Erfolg bei hohen Kosten!, so der Geschäftsführer eines Versorgungswerks im Rheinland. Wenn ich mit institutionellen Investoren in Deutschland spreche, so nehme ich einiges an Enttäuschung war.



Markus Hill

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 (ETFs) erhebliche Mittelzuflüsse von Institutionellen. Klare Kostenstruktur, hohe Flexibilität und einfache Index-Konzepte überzeugen auch im Rentenbereich. Viele Management-Anbieter von passiven Mandaten spüren diesen positiven Trend.

Kann ein aktiver Manager den Index schlagen? Neben den großen Fondshäusern hat sich mittlerweile eine Landschaft von kleinen, unabhängigen Managern herauskristallisiert. Diese sogenannten Fondsboutiquen arbeiten oft in speziellen Segmenten wie High Yield, Wandelanleihen und Corporates. Für viele institutionelle Investoren und Consultants lohnt sich die Beschäftigung mit diesen konzerunabhängigen Spezialisten.

In Ergänzung zu guten Managern von großen Häusern oder passiven Anteilen in der Asset Allocation erbringen diese Unabhängigen einen Mehrwert. Schwachpunkt dieser Kleinen ist oft der fehlende Bekanntheitsgrad. Für den Core-Satellite-Ansatz eignen sich hochspezialisierte Fondsmanager, die Alpha produzieren in Kombination mit ETFs bzw. passiven Spezialfondsmandat zur Abdeckung von breiteren Rentenmärkten. Fondsboutiquen sind natürlich aber auch nicht prinzipiell besser als große, etablierte Asset Manager. Der Spezialisierungsgrad lässt aber häufig auf Kompetenz in Bereichen schließen, bei denen sich mancher große Anbieter mitunter schwer tut.

Institutionelle Investoren sollten von Natur aus kritisch sein. Oft erzählen Produkthanbieter viel, so dass Versprechen manchmal nicht eingehalten werden können. Häufig entstehen Kommunikationsprobleme, die nicht nur dem Anbieter zuzurechnen sind. Auch der Investor steht unter Anlagedruck, die Gelder wollen verantwortlich investiert sein. Vielleicht wären professionelle 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!

Quelle: www.institutional-investment.de

2. Veranstaltungshinweis: VuV-Fachkongress (PDF beigefügt)

Am 8. Juni ist es wieder soweit: Auf dem alljährlichen VuV-Fachkongress findet sich die Vermögensverwalter-Gilde zusammen. Das Vortragsprogramm ist einmal mehr hochkarätig besetzt. Neben dem renommierten Rentenfonds-Manager Dietmar Zantke referiert Fondsboutiquen-Experte Markus Hill im Namen des Bankhauses Hauck & Aushäuser zu aktuellen Herausforderungen der Branche. Des Weiteren geben unter anderem Philipp Vorndran vom Vermögensverwalter Flossbach & Storch und Peter E. Huber, Vorstand der StarCapital AG, ihre Sicht der Dinge zu Griechenland-Anleihen und Qualitätsaktien wieder. Die Veranstaltung findet im Hotel Steigenberger in Bad Homburg statt. Weitere Informationen finden Sie unter www.vuv.de.

(Tobias Karow, SMART INVESTOR)

Referent: Markus Hill, MH-Services, Frankfurt

Titel: Private Label Fonds: Marktüberblick, UCITS und Vertrieb

Kurzbeschreibung:

Der Private Label Fonds-Markt in Deutschland steht zunehmend im Fokus von Medien, Anbietern und Anlegern. Detaillierte Erhebungen geben erstmalig ein genaueres Bild über relevante Produktkategorien und Kapitalanlagegesellschaften. Neue Impulse für Marketing und Vertrieb ergeben sich durch die UCITS-Richtlinie. Ein Beispiel: Alternative Investments und klassische Publikumsfondswelt ergänzen sich. Welche Chancen und Risiken ergeben sich für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland?

Inhalte im Vortrag:

Aktuelle Marktsituation

Marktstruktur (aktuelle Zahlen, Produktstrategien, Produkttypen, Kapitalanlagegesellschaften, Volumen)

*UCITS Kurzdarstellung (Schwerpunkt: Vertriebsrelevanz, UCITS III- Trend etc., potentielle UCITS IV-Relevanz, Thematik Publikumsfonds für Institutionelle)

*Marketing/Vertrieb (Chancen, Risiken, Produkte, Zielgruppen etc.)

*Ausblick

(Zur Information: Veranstaltung und Programm sind primär auf die Mitglieder des VuV ausgerichtet. Wenn man sich einmal das Gesamtprogramm ansieht, erhält man einen interessanten Eindruck über die professionelle Arbeit und Service des Verbands. **Markus Hill**)

3. Smart Investor 6/2010 FONDS: INSIDE (PDF beigefügt)

- Was machen gute Fonds besser? (Eine Studie gibt Hilfestellung)
-
- Perlenfischerei ist Augenschere (Smart Investor im Gespräch mit Dr. Andreas Beck, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau, über das Problem von Stock Picking und das Geheimnis aktiv gemanagter Fonds)
- Asienfonds (Outperformance made in Asien)
-
- HWB Victoria Strategies (FONDS: ANALYSE, Gastbeitrag von Helmut Neumaier, Dr. Hellrich & Co. GmbH)
-
- Fondskonzepte und Immobilien (Was geschlossene Fonds ihren Pendanten voraus haben Gastbeitrag von Stefan Thomsen, Geschäftsführer Thomsen Capital GmbH)

- In kleinen Trippelschritten aufwärts (Fonds-Musterdepot legt leicht zu)

Viele Grüsse und eine schöne Woche,

Markus Hill

PS:

So hab aus allem ich gezogen,
das treue Fazit mir zuletzt,
dass dem das Glück zumeist gewogen,
der am mindesten gehetzt.

(Annette von Droste-Hülshoff)

Markus Hill

Schäfergasse 42 - 44

60313 Frankfurt

Tel. 069 280 714

mobil 0163 4616 179

markus.hill.cologne@t-online.de

m.hill@mh-services.biz

www.markus-hill.com

www.xing.com/profile/Markus_Hill/

<http://www.competence-site.de/cc/experten.nsf/experte/H3579-Markus-Hill>

http://www.fondstv.com/video/dafFonds/Fonds/1007/20071030_DKM_Hill.wmv.aspx