

Investmentboutiquen

Erklärungsansätze für den Erfolg einer
„Asset-Klasse“

(Fachcongress: Multi-Management-
Aspects, Offenbach, 2005)

Gliederung

- Trends in der Industrie
- Kriterien für den Erfolg bei Dachfonds
- Einsatz bei Multimanager-Produkten
- Ausblick – „Mäzenatentum“ und Asset Management

Unabhängige Vermögensverwalter in der Presse:

Unabhängige Vermögensverwalter hängen die Konkurrenz ab

FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG, 7. APRIL 2002, NR. 14

GELD & MEHR 43

Finanz-Akrobaten im Schatten der Geldtürme

Freie Vermögensverwalter meistern die Börsenkrise besser als Großbanken und Versicherungen. Aber das hat seinen Preis.

Klein, aber fein - so läßt sich das Geschäft der privaten Vermögensverwalter beschreiben. Im Schatten der großen Banken und Fonde-

dem verdienten die Banken an der häufigen Umschichtung des Depots, bei den privaten Verwaltern bestehe dagegen eine höhere Kon-

Der Branchen-Primus
München, Unabhängige Berater

Kleine Fonds, große Leistung

INVESTMENTBOUTIQUEN

Kleine, unabhängige Firmen haben die I

blendend ge
ziemlich alt

FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG, 25. JANUAR 2004, NR. 4

Die besten Aktienfonds. Vermögensverwalter machen das Rennen um hohe Rendite in Deutschland investiert wird. Das ist kein Zufall. Sieben erfolgreiche Manager erkl

Die Kleinen kommen groß raus

An Silvester
ein paar
knallen lassen
„Wenn alles so weit
vergangenem Monate
Europa Ulm FP am Ja
europäische Aktienfon
nen fünf Jahre sein
Geldmanager.

Klein würde damit
Investmentbranche
den 14 Milliarden Eu

180 **managermagaz**

Die Fonds von
Vermögensverwaltern
übertrumpfen die
Konkurrenz aus den
großen Häusern. Denn
die Newcomer sind
wendig, unabhängig
und dürfen auch kleine
Aktien kaufen

sich an seinem Vorbild Warren Buffett orientiert und viel Wert auf die Bewertung von Aktien legt. Oder Heinrich Morgen, der sich von den Kurscharts der Aktien leiten läßt und kauft, was gerade steigt. Und Peter Huber, der lieber antizyklisch investiert und zugreift, wenn die Panik an der Börse am größten ist.

Was also ist das Erfolgsrezept der Individualisten? „Vermögensverwalter sind in kein Korsett ge-

hegenschuß mit 70 Köpfen, der Kompromisse erzwingt und am Ende nur ausgetretenen Pfaden folgt. Da gibt es keinen Chefvolkswirt, der die Marschrichtung vorgibt, keine Hausmeinung, die auch Abschwächer vertreten müssen. Kurz: Es herrscht völlige Freiheit, auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Daß der Freiraum nach Möglichkeit zum Wohle der Kunden eingesetzt wird, liegt in der Natur des Geschäfts. „Uns geht es nur



Asse aus einer Hand



Gute Karten: Der German-Hedger-Dachfonds hat zehn Investment-Akze auf einmal in Portfolio

einem Start vor fünf Monaten bestieg diese Einschätzung. Der Dachfonds hat die Konkurrenz und indes schon deutlich abgehängt.

Seinen Platz im elitären Kreis hat aber kein Manager sicher. Im Januar 2003 wird es spannend. Am Beginn jeden Jahres werden die Karten neu gemischt. Ausgewählt werden die in Frage kommenden Fonds unter anderem anhand ihrer Wertentwicklung in verschiedenen Zeitschnitten. Zudem sorgt Jordan mit Hilfe eines Anlageausschusses für einen ausgewogenen Mix verschiedener Anlagestile, um das Risiko zu minimieren. „Wir haben derzeit eine Mischung aus Stock-pickers, Value-, Trendfolger- und sogar einem computergesteuerten Fonds.“

Unter den Top-Fonds befindet sich auch der DGI Lan Stapfont von Peter E. Huber, dessen Huber Portfolio AG den German Masters betreibt. „Wir sind uns



Ian DE0008490723
+65,98 Prozent (1 Jahr)
- 0,33 Prozent (3 Jahre)

von Marcus Euthardt

Heinrich Morgen ist ein Bessener. „Jeder muß die Strategie verfolgen, von der er überzeugt ist“, sagt der Fondsmanager. „Ich fahre mit Charts am besten.“ Seit Morgen Anfang 1999 den Fonds, der überwiegend in deutsche Aktien anlegt, übernommen hat, setzte er sich mit einem Plus von knapp 100 Prozent an die Spitze. 1600 Charts gibt Morgen Woche für Woche durch. Die Charts tauschen sich, neue

Charakterisierung von Boutiquen (Feri)

	Ja	Nein
• Assets under Management	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
• Spezialisiertes Wissen auf wenige Assetklassen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Benchmarkfreies Denken	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Fondsberater / -manager mit hohen Freiheitsgraden	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Keine „Me-too“-Produkte oder Indexfonds im Angebot	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Fondsberater / -manager häufig Gründer (Teilhaber inhabergeführt) der Gesellschaft und mit eigenem Geld investiert (alignment of interest)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Performance-Fee	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
• Schnelle Schließung von Fonds für neue Investoren (soft close)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Arten von Boutiquen (Beispiele/Feri)

- **Boutique als „One-Man-Show“**
 - **Keppler**
- **Boutique mit Spezialwissen in Regionen / Marktsegmenten**
 - **Charlemagne**
- **Boutique im Konzern eingebunden**
 - **Rosenberg**

Definition: Private-Label-Fonds (Universal)

- ❖ Als Private-Label-Fonds (PLF) bezeichnet man Publikumsfonds, die von einer Kapitalanlagegesellschaft in Kooperation mit externen Partnern aufgelegt werden.
- ❖ In der Regel enthält die Bezeichnung eines solchen Fonds neben dem Namen der Kapitalgesellschaft auch den (Unternehmens-)Namen – das Label – des externen Partners (hier: „Investmentboutique“).
- ❖ Private-Label-Fonds werden gelegentlich auch als Third- oder White-Label-Fonds bezeichnet.

Auswahl (Bsp. Partner):

- ❖ Universal / UVS (Wolfgang Mayr, Acatis / Dr. Leber)
- ❖ LRI (Bernd Greisinger)
- ❖ Axxion (Conzatti)
- ❖ IP-Concept (DJE, Sauren, Acatis / Dr. Leber)
- ❖ Ampega (Frank Lingohr)
- ❖ BB-Invest (Frank Lingohr)

Standarddienstleistung „Großbanken“

Private-Label-Fonds / Produktvorteile

Fondsinitiator

- ❖ Reduzierung des eigenen (Vermögens-) Verwaltungsaufwands
- ❖ Erschließung zusätzlicher Kundengruppen
- ❖ Vereinfachter Vertrieb / standardisiertes Produkt
- ❖ Dokumentation / Vergleichbarkeit der Anlageergebnisse / Fonds-Rankings

(Universal)

Vertriebspartner / Endkunden

- ❖ Zugang zu erfolgreichen Assetmanagement-Ansätzen
 - Produktmantel für Investmentboutiquen
 - „Boutique“ = Unternehmereigenschaft und Spezialisierung (!)
- ❖ Klar strukturierte Produktkonzepte jenseits des Mainstreams
- ❖ Höhere Flexibilität beim Fondsmanagement aufgrund geringerer Fondsvolumen

(Universal/M. H.)

Trends in der Industrie

Aktuelle Marktsituation (1)

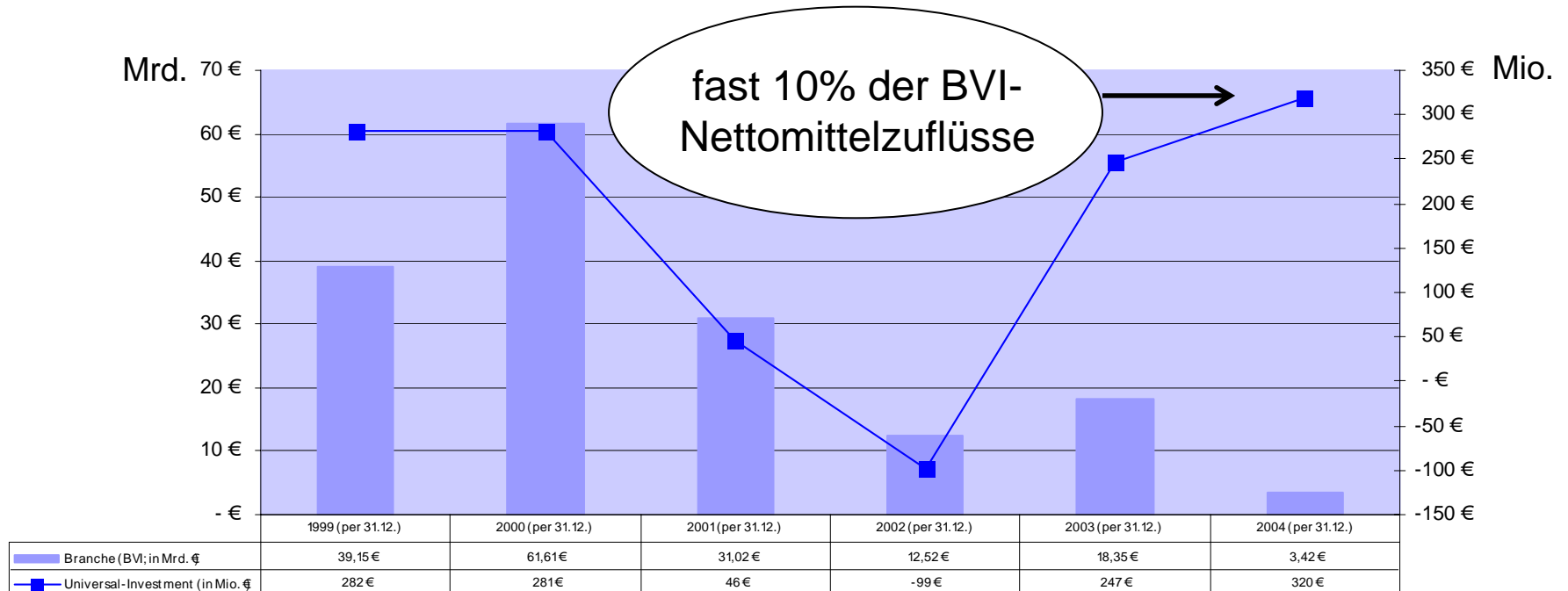
- ❖ Stimmung / Wahrnehmung der Anleger („Offenheit“)
- ❖ Performancedruck bei Anbietern von Multimanagement-Ansätzen (Dachfonds / FVV)
- ❖ Private-Label-Fonds: „Journalismus-Trend“
- ❖ „Peitsche der Transparenz“: Rankings
- ❖ Prozyklisches Verhalten – Performance sticht Ansatz

Aktuelle Marksituation (2)

- ❖ Dachfonds / FVV vs. Fondsboutiquen
- ❖ Dachfonds vs. Superfonds (Wettbewerb der Konzepte)
- ❖ Kostendiskussion
- ❖ Fondsboutiquen / PLF: Marktzutritt leichter geworden (Inländer / Ausländer)
- ❖ Engpassfaktor Marketing / Vertrieb / PR (Top-Ranking-Thematik)

Beispiel: Marktführer Universal-Investment

Nettomittelzuflüsse Wertpapierpublikumsfonds* im Marktvergleich



Nettomittelzufluss Universal-Investment inklusive Dachfonds in 2004: € +355 Mio.

* inklusive ausländischer Fonds deutscher Provenienz

Das Ergebnis überdurchschnittlicher Performance

Die Zeit ist reif für Brands und Boutiquen...

	Fidelity European Growth**	BW Renta Universal	Acatis Aktien Global Fonds UI	Europa Aktienfonds Ulm	FPM Stockpicker Germany	Hotchkis & Wiley US Value Univ.
Volumen*	16.648	164	138	1.022	390	130
Veränderung*	874	43	49	670	248	88
Performance 1y	13,23%	4,93%	7,11%	19,38%	22,50%	10,76%

* Zeitraum: 1.4.04 - 31.3.05; in Mio EUR

** Stand: 28.2.05, Gesamtzuflüsse; Schätzung perf.bereinigt

Quelle: FONDSCONSULT

Quellen: Anbieter; Stand 31.3.05

...wenn die Performance stimmt

Universal-Investment: Produktqualität

Per 31.08.2005: 79 Publikumsfonds, davon:		
	S&P	Morningstar
★ ★ ★ ★ ★	11 Fonds	14 Fonds
★ ★ ★ ★	18 Fonds	12 Fonds
★ ★ ★	12 Fonds	11 Fonds
★ ★	6 Fonds	11 Fonds
★	12 Fonds	9 Fonds
Total	59 Fonds	57 Fonds

FERI Fonds Rating	5 Fonds mit (A)	5 Fonds mit (B)
FondsConsult Note	8 Fonds mit Note 1	14 Fonds mit Note 2

Produktspektrum / Produktqualität

Die 10 besten Fondsgesellschaften

(Euro am Sonntag vom 30.01.05)

	Name	Zahl der Fonds mit Note 1 u. 2	Benotete Fonds insg.	Anteil TOP-Fonds
1	AXA Investment Man.	34	57	60 %
2	DWS	69	135	51 %
3	UBS	27	69	39 %
4	Universal	22	57	39 %

Universal-Investment: Produktspektrum

❖ Vermögensverwaltungsfonds

- Aktien mit Rentenbeimischung
- Renten mit Aktienbeimischung
- Gemischte Fonds
- Dachfonds

❖ Asset Allocator Fonds (Aktien)

- Europa / USA / Global
- Europa / Small-/Mid-Caps / Länderfonds
- Absolute Return-Fonds
- Discountzertifikate-Fonds
- Trendfolge-Ansätze
- Dividenden-Strategie
- Systematische und technische Ansätze

❖ Asset Allocator Fonds (Renten)

- Europa / Euroland
- Global
- Money Market
- Convertibles
- Trendfolge-Ansätze

Kriterien für den Erfolg bei Dachfonds

Thesen

- ❖ Unabhängige sind die oft die besseren Fondsberater/-manager!
- ❖ Konzentration auf spezifische Investmentstile, hohe Flexibilität, schnelle Umsetzung, innovativ!
- ❖ Frei von Großbank-Interessen!
- ❖ Kein Mitverdienen an Umschichtungen!
- ❖ **Gleichschaltung mit Anlegerinteressen!**
- ❖ Verwalten eigenes Geld im Fonds!
- ❖ Personal-Kontinuität statt -Fluktuation
- ❖ Handeln unternehmerisch / inhabergeführt!

Kriterien für Fondsauswahl (Asset Manager)

- ❖ Performance
- ❖ Expertise am Markt / Reputation
- ❖ Personal / Servicefaktor
- ❖ Buy-Side-Research
- ❖ Risikomanagement
- ❖ Struktur Investmentprozess
- ❖ Investementstile
- ❖ Kosten
- ❖ Soft-Factors

Chancen: PLF / Investmentboutiquen

- ❖ Unabhängigkeit
- ❖ Kapital häufig in Händen der Anteilseigner
- ❖ Entscheidungswege vs. Hierarchie
- ❖ Transparenz wg. Spezialisierung
- ❖ Innovationsstärke („Tüftler“)
- ❖ Trend USA / England

Risiken: PLF / Fondsboutiquen

- ❖ Transparenz Investmentprozess
- ❖ Fondsvolumen (Wendigkeit?)
- ❖ Research-Infrastruktur (Notwendigkeit?)
- ❖ Track-Record
- ❖ Key-Person-Risk (Transparenz? Bsp. Peter Huber)

Sauren Fonds-Research

- ❖ 55 Ratings für Fondmanager von **unabhängigen Gesellschaften** (ACATIS, Wolfgang Mayr, MainFirst, Griffin, Charlemagne, StarCapital etc)
- ❖ → **immer mehr deutsche unabhängige Fondsmanager**
- ❖ 26 Ratings für Fondmanager von „kleineren“ Gesellschaften (M&G, etc.)
- ❖ 63 Ratings für Fondmanager von großen Gesellschaften (DWS, Threadneedle, Schroders etc.)

Internationale Aktien

Fondsname	ISIN	3 Jahre kum.
carmignac investissement	FR0010148981	33,85%
WM Aktien Global UI	DE0009790758	28,93%
M&G Global Basics A	GB0030932676	28,09%
StarCap Priamos	LU0137341359	26,36%
Janus Strategic Value A €	IE0001257090	25,31%
Acatis Aktien Global UI	DE0009781740	24,02%
Oyster World Opport. A EUR	LU0107988841	23,74%
Janus Global Equity A €	IE0031135852	21,89%
Janus Strategic Value B €	IE0001262413	21,35%
DG Lux MM Starpoint	LU0114997082	18,39%
M&W Capital	LU0126525004	17,92%
DAB Albrech&Cie Optiselect (T)	LU0107901315	17,78%
Nordinvest WorldGrowth	DE0009792275	17,77%
Tweedy B. Intern. Value CHF	LU0076398725	17,50%
Nordglobal	DE0008485343	16,19%
DAB Albrech&Cie Optiselect (A)	LU0109977040	15,77%
FvS Portfolio Global A	LU0097333701	15,66%
ACATIS CHAMPIONS GLOBAL	LU0140872143	14,92%
PEH-Universal Value Strategie	DE0009767418	14,54%
Lingohr-Systematic-BB-Invest	DE0009774794	12,56%

Wertentwicklungen in EUR bis zum 31. Mai 2005/FVBS

Global Emerging Markets

Fondsname	ISIN	3 Jahre kum.
Global Advantage Emerg. Mkts.	LU0047906267	57,45%
Comgest Magellan	FR0000292278	57,12%
Vitruvius Emerging Mkts Equ. \$	LU0148751588	52,87%
Trinkaus Emerging-Fund	LU0055678741	50,09%
Pictet Emerging Markets I	LU0131725870	49,41%
carmignac emergents	FR0010149302	48,46%
Aberdeen Gl. Emerg. Mkts. A2	LU0132412106	43,99%
Spängler Global Emg. Markets	AT0000823281	43,36%
Swisscanto E.F. Emerg.Markets	CH0004661267	40,60%
Pro Fonds (Lux) Emerg. Mkts.	LU0048423833	40,18%
Sarasin EmergingSar	LU0068337053	39,10%
Pictet Emerging Markets P	LU0130729220	37,73%
Vontobel Emerg. Mkts. Eq. A1	LU0040506734	36,46%
Vontobel Emerg. Mkts. Eq. A2	LU0040507039	36,43%
JPMF Emerging Markets Eq A USD	LU0053685615	36,36%
Oyster FPP Emerging Mkts.A EUR	LU0107979345	34,46%
PEH Q-Emerging Markets	LU0070356240	33,59%

Wertentwicklungen in EUR bis zum 31. Mai 2005/FVBS

Dachfondsmanager-Kriterien: Auswahl

- Kai-Uwe Jordan (German Masters)
- Bernd Greisinger (BG Umbrella)
- weitere Kriterien

Momentaufnahme – kein Anspruch auf Vollständigkeit, aber erste „Indikation“, auf andere Adressen zum großen Teil übertragbar.

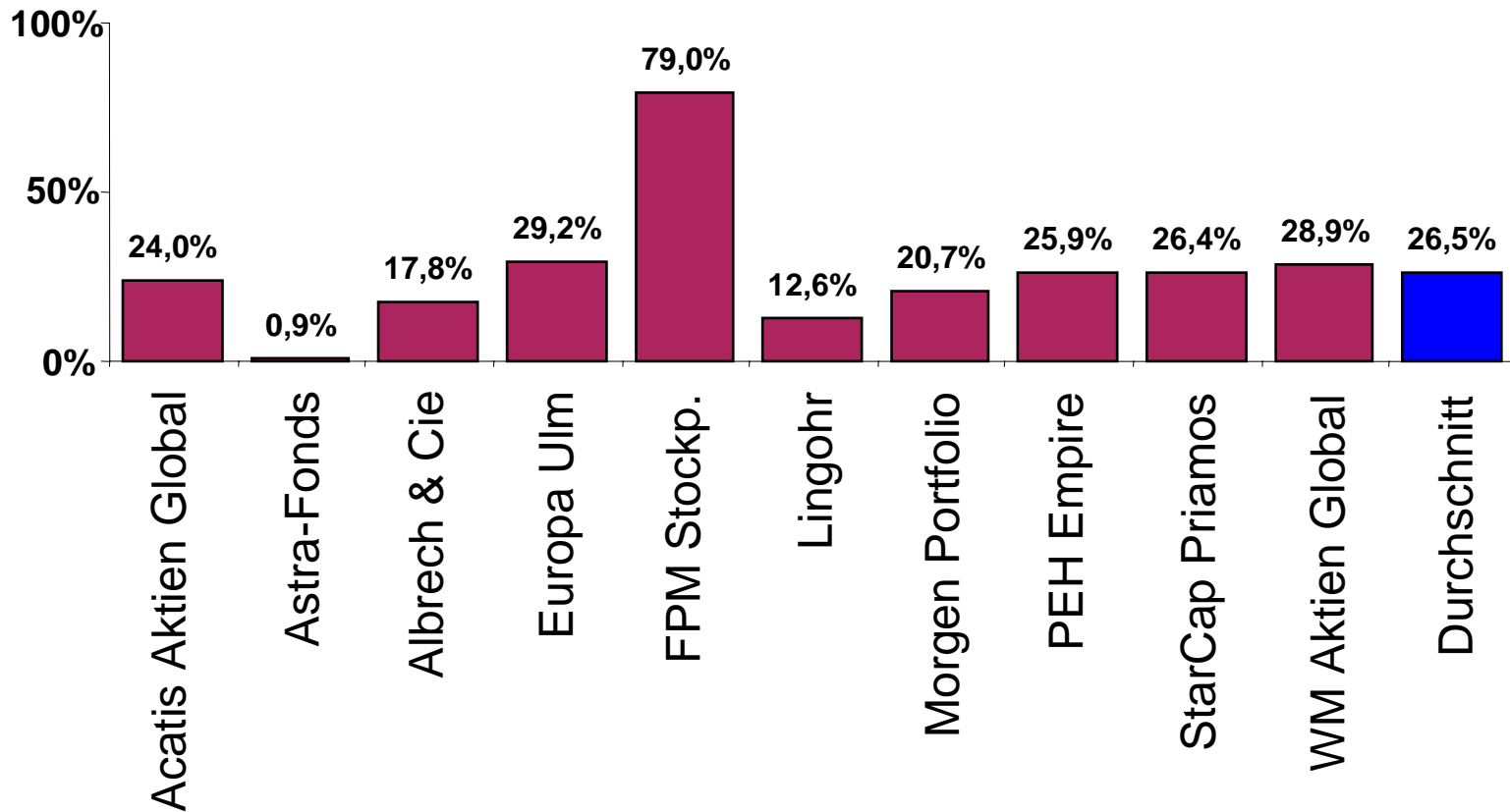
Das **German** Masters - Anlagekonzept

Die Auswahlkriterien für unabhängige Fondsmanager:

- 1 **Generalistischer Ansatz** in der Asset-Allocation. Anlageuniversum: **Deutschland, Europa oder International, Mischfonds (>Aktien)** sein. *Keine Branchenfonds, keine Emerging Market Fonds.*
- 2 Spezifischer und **disziplinierter Anlagestil**, der auch für die Zukunft gute Ergebnisse erwarten lässt.
- 3 Die ausgewählten Portfolio Manager sollen **unterschiedliche Anlagestile** verfolgen, damit sich für die Anleger durch den Mix eine **Risikoreduzierung** ergibt.
- 4 **Deutliche Outperformance** gegenüber einer geeigneten Benchmark möglichst sowohl im 1- als auch im 3-Jahres-Vergleich (und 5 Jahre). Bevorzugt werden dabei Verwalter, die sowohl in Aufwärts- als auch in Abwärtsphasen eine überdurchschnittliche Wertentwicklung generieren.
- 5 Möglichst **überdurchschnittliches Rating** einer bekannten und unabhängigen Agentur (Sauren, S&P, Morningstar).

„Dickschiffe“ über 3 Jahre abgehängt!

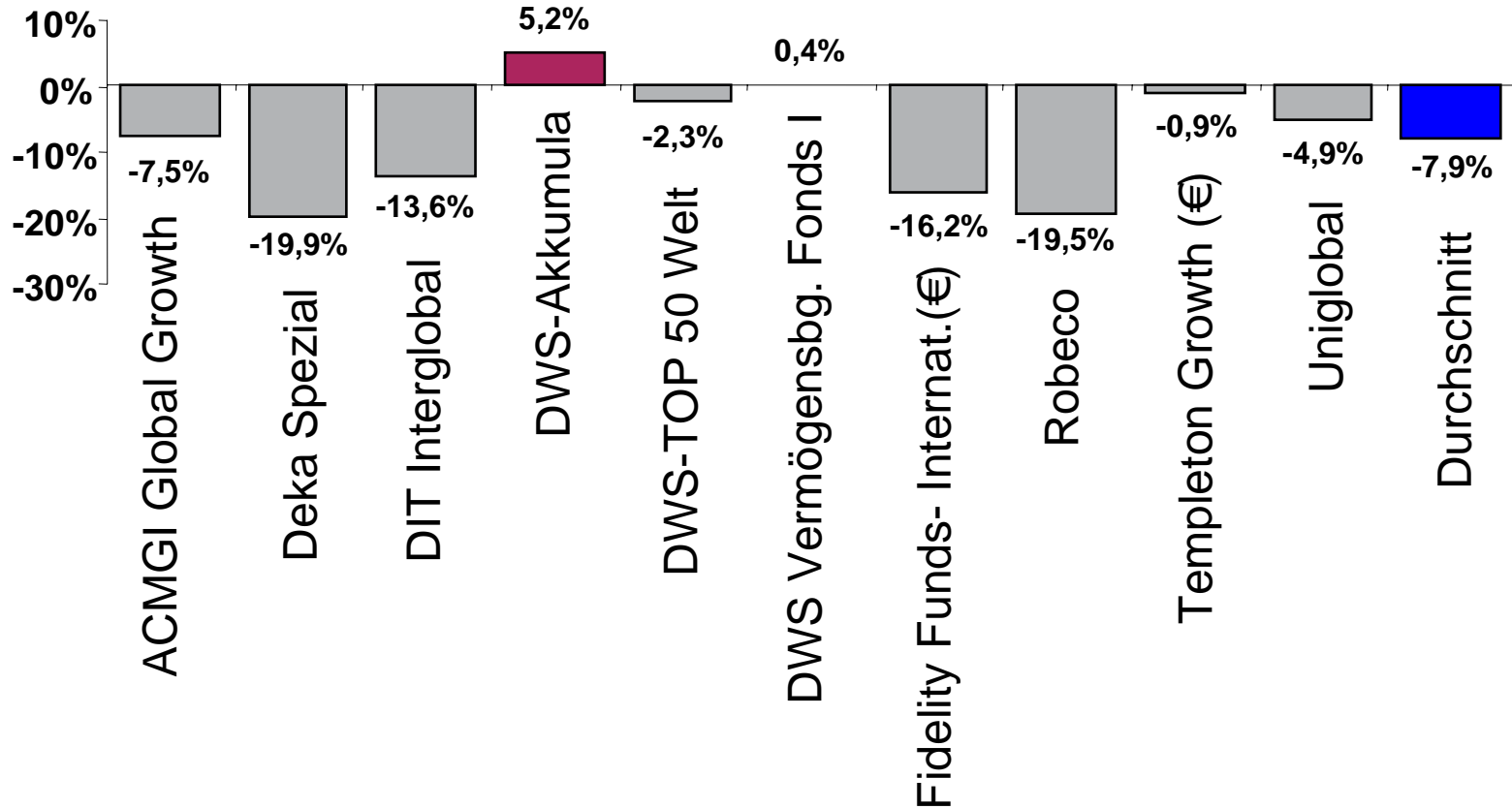
Wertentwicklung der Fonds der German Masters
(31.05.02-31.05.05)



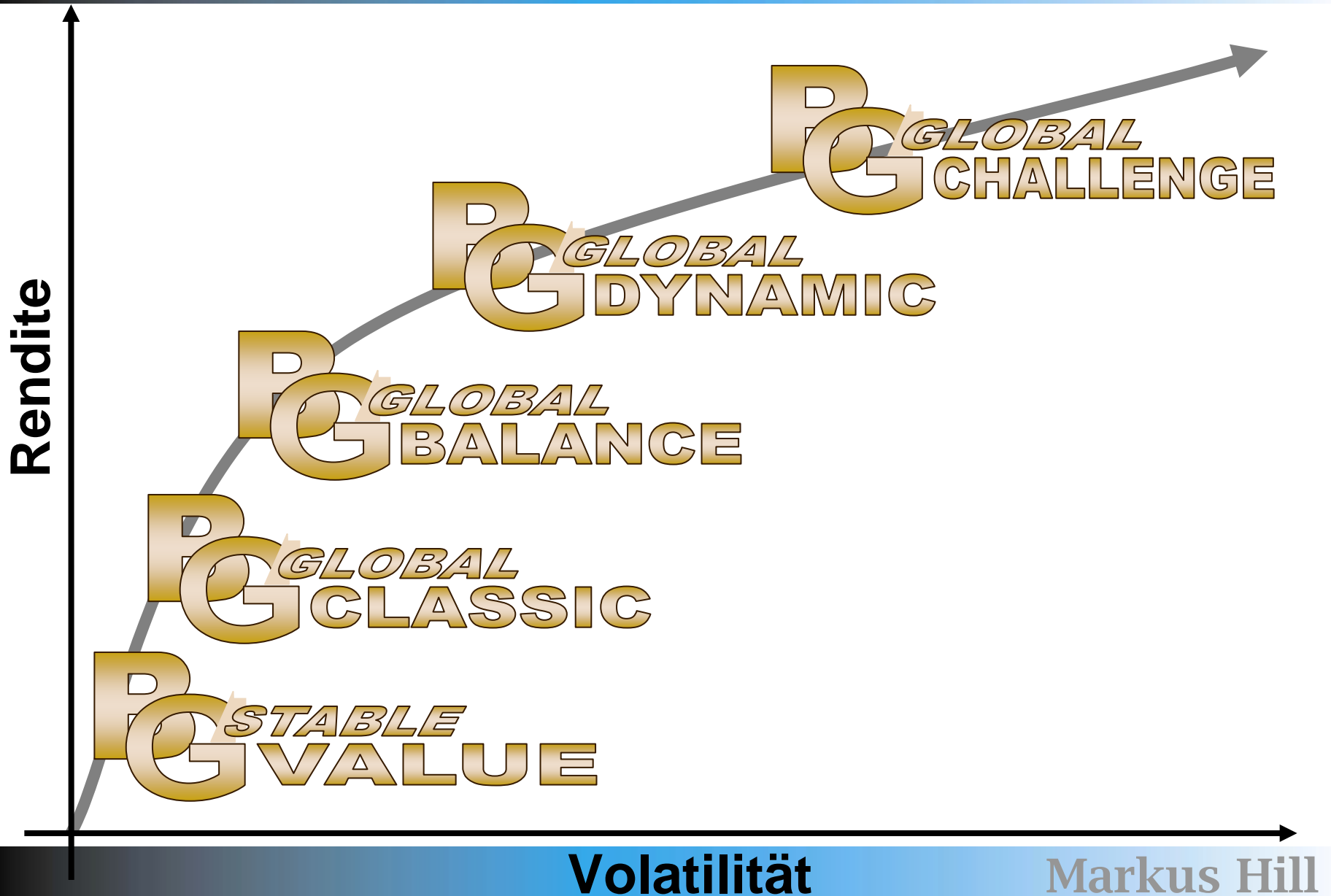
Quelle: Finanzen/FVBS

Zum Vergleich

Wertentwicklung großer internationaler Aktienfonds
(31.05.02-31.05.05)



Vermögensverwaltende BG-Fonds



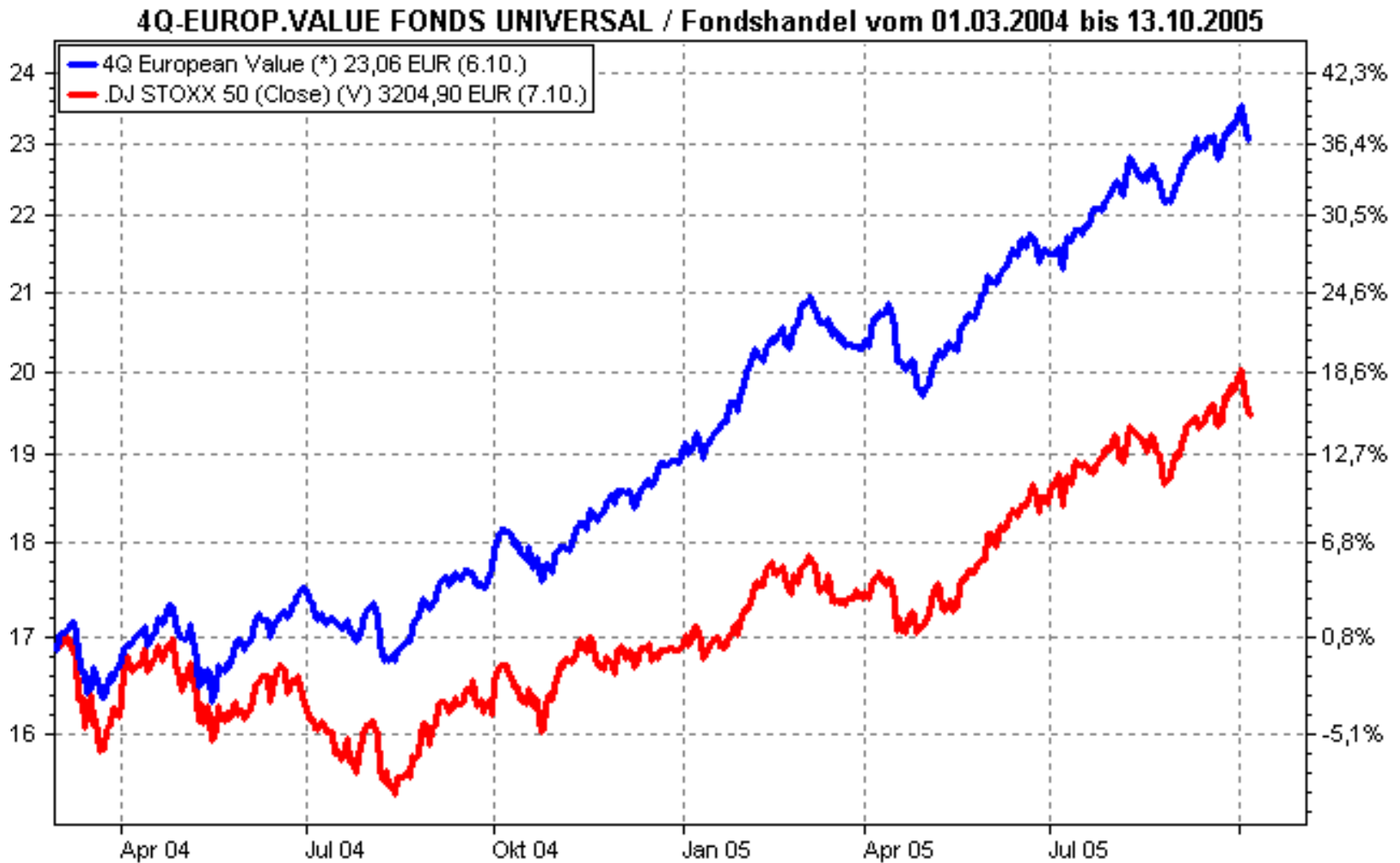
Kriterien: Bernd Greisinger (1)

- aktives statt pseudo-aktives Management
- Unabhängigkeit:
Fondsmanager = Unternehmer
- Überzeugung durch Leistung vs. Höhe des Werbebudgets

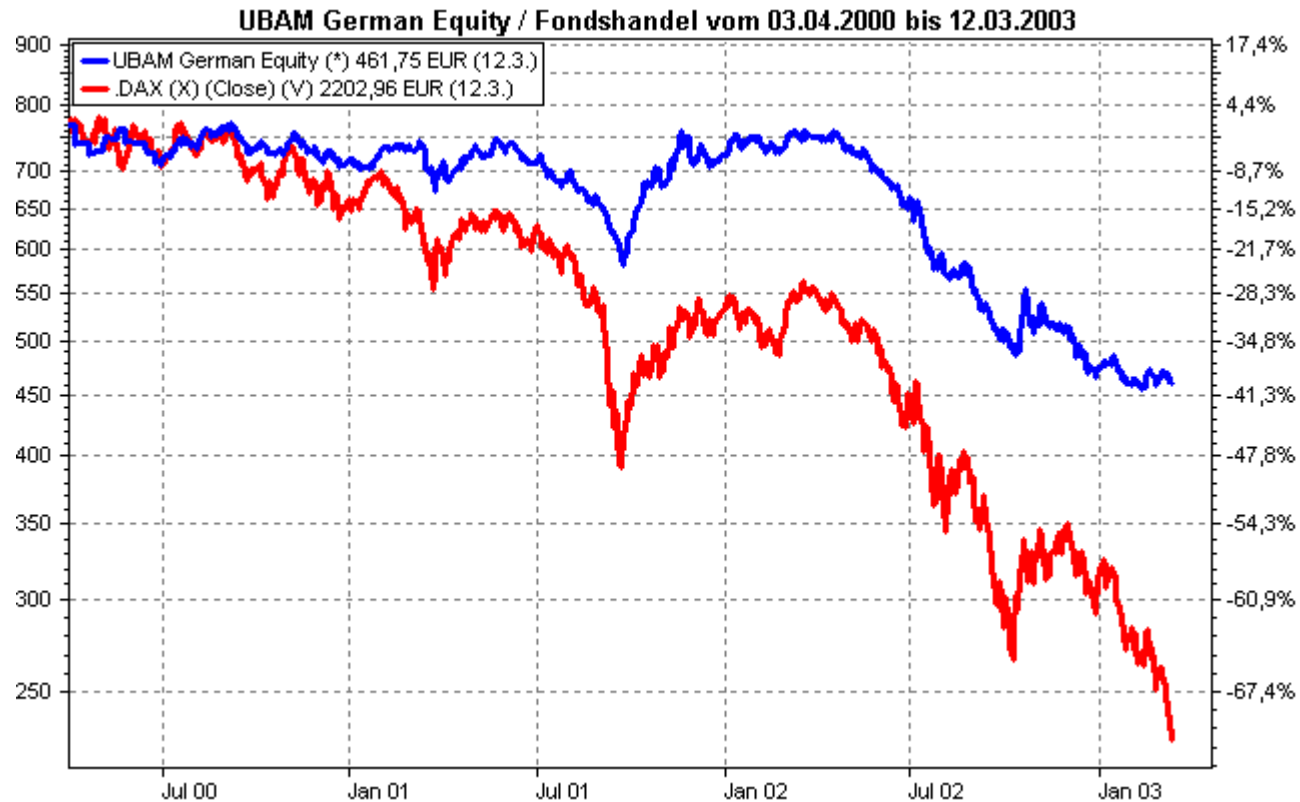
Kriterien: Bernd Greisinger (2)

- Kernkompetenz klar erkennbar
- Entscheidung: keine „Analysten-Konsens-Verwässerung“
- keine Modeprodukte
- Stilkonsistenz
- Diversifizierung / Vola-Reduktionseffekt
- Verhalten in Marktphasen (Beispiele)

BG-Kriterien: Verhalten in Marktphasen



BG-Kriterien: Verhalten in Marktphasen



Weitere Kriterien

- Kundenkontakt des Managers (bei PLF)
- „Lebensnotwendig“: keine Benchmark
- Reputationsrisiko als Anreiz
- Erfahrung
- „natürlicher Hunger“ vs. „Privatier“
- Intuition vs. „Zahlenknecht“

Einsatz bei Multimanagement-Konzepten

Master / Segment-Fonds Konzept

Attraktive Rendite	Durch Spezialisierung der Asset-Manager (Fokussierung auf Kernkompetenzen) und den Zugriff auf die international führenden Manager in der jeweiligen Asset-Klasse.
Geringeres Risiko	Optimale Nutzung der Diversifikationsmöglichkeiten durch verschiedene Assetklassen sowie durch verschiedene Investmentstile und -ansätze . Volatile Segmente vermindern bei entsprechender Kombination die Volatilität des Hauptfonds. Performanceverbesserung durch Einsatz von Spezialisten in den Segmenten mit unterschiedlichen Beratungsansätzen.
Umfassende Transparenz	Einheitliche Depotbank und KAG sowie klar strukturierte Mandate erleichtern die Kontrolle der Asset Manager bezüglich Performancebeitrags- und Kostenanalyse.
Geringerer Aufwand	Delegation von Fachkompetenzen einerseits und vereinfachter Advisor-/Manager-Wechsel (z.B.: bei Fehlentwicklungen) andererseits.
Integrierte Consulting-Dienstleistungen	Consultant unterstützt die KAG bei der Optimierung der Gesamtstruktur sowie bei Auswahl und laufender Kontrolle der Asset-Manager incl. Performance-Messung. (siehe: Kapital Dachfondsmanagement)

Master / Segment-Fonds Konzept

Auswahl Produktanbieter (siehe Anhang):

- Cominvest
- Russell
- SEB
- Robeco
- Sequoia Capital
- Universal-Investment / MMFC

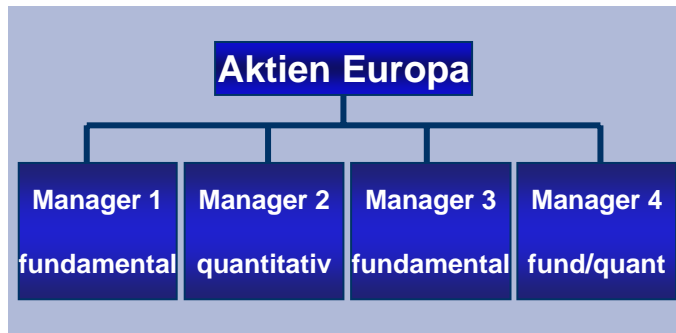
Master / Segment-Fonds Konzept

Implementierung einer Stil-Diversifikation



Stufe 1: Risikosteuerung - Vorgaben des Anlegers

- Festlegung der Bandbreiten für Länder / Sektoren
- Vorgabe des Tracking Error-Bandes
- Mindestanzahl von Titeln im Portfolio etc.



Stufe 2: Manager-Diversifizierung

- Mischung von unterschiedlichen Investmentansätzen
- => Verhindert Abhängigkeit von einem Investmentprozess und führt grundsätzlich zu stabileren Ergebnissen

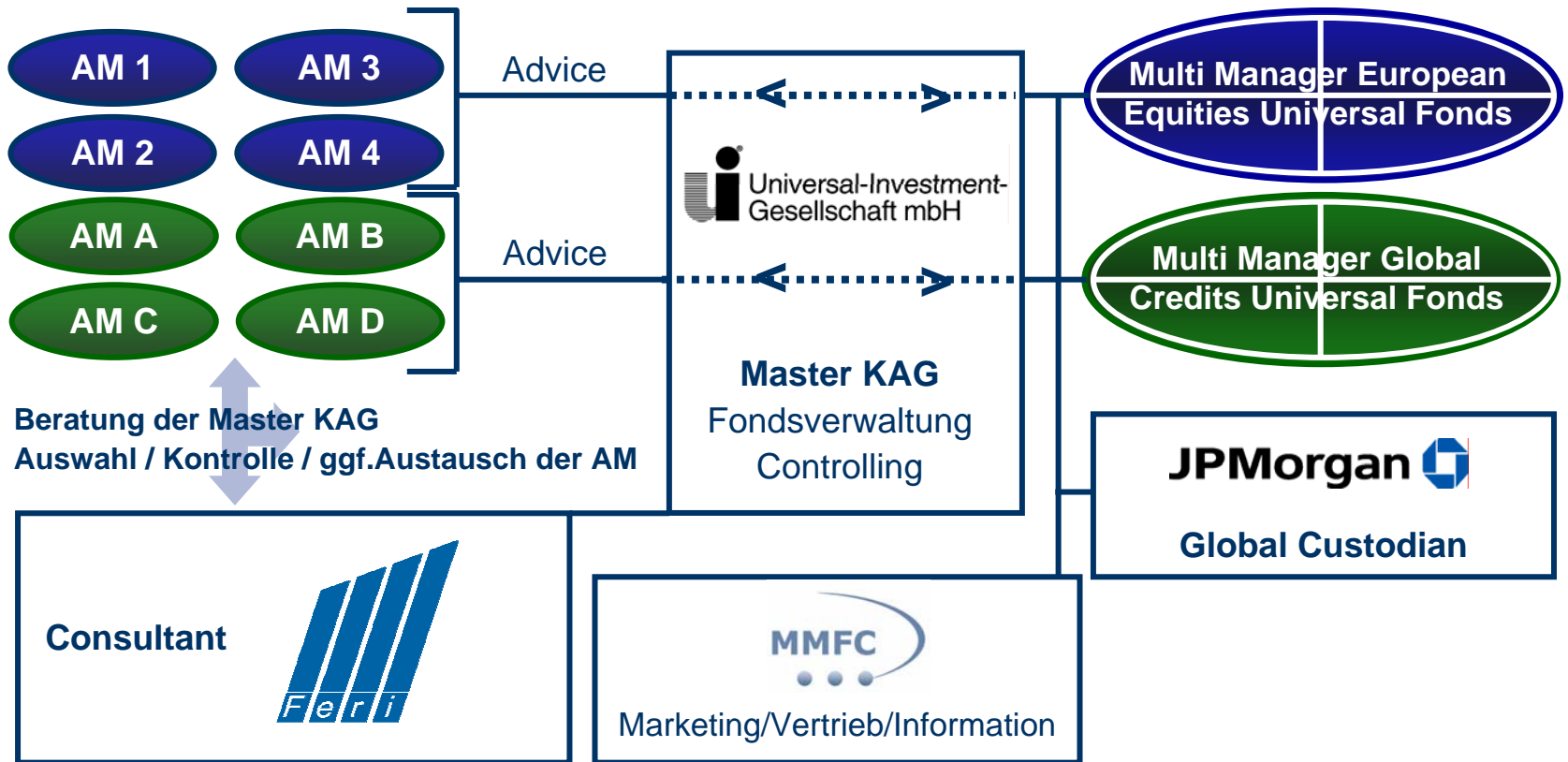


Stufe 3: Stil-Diversifikation

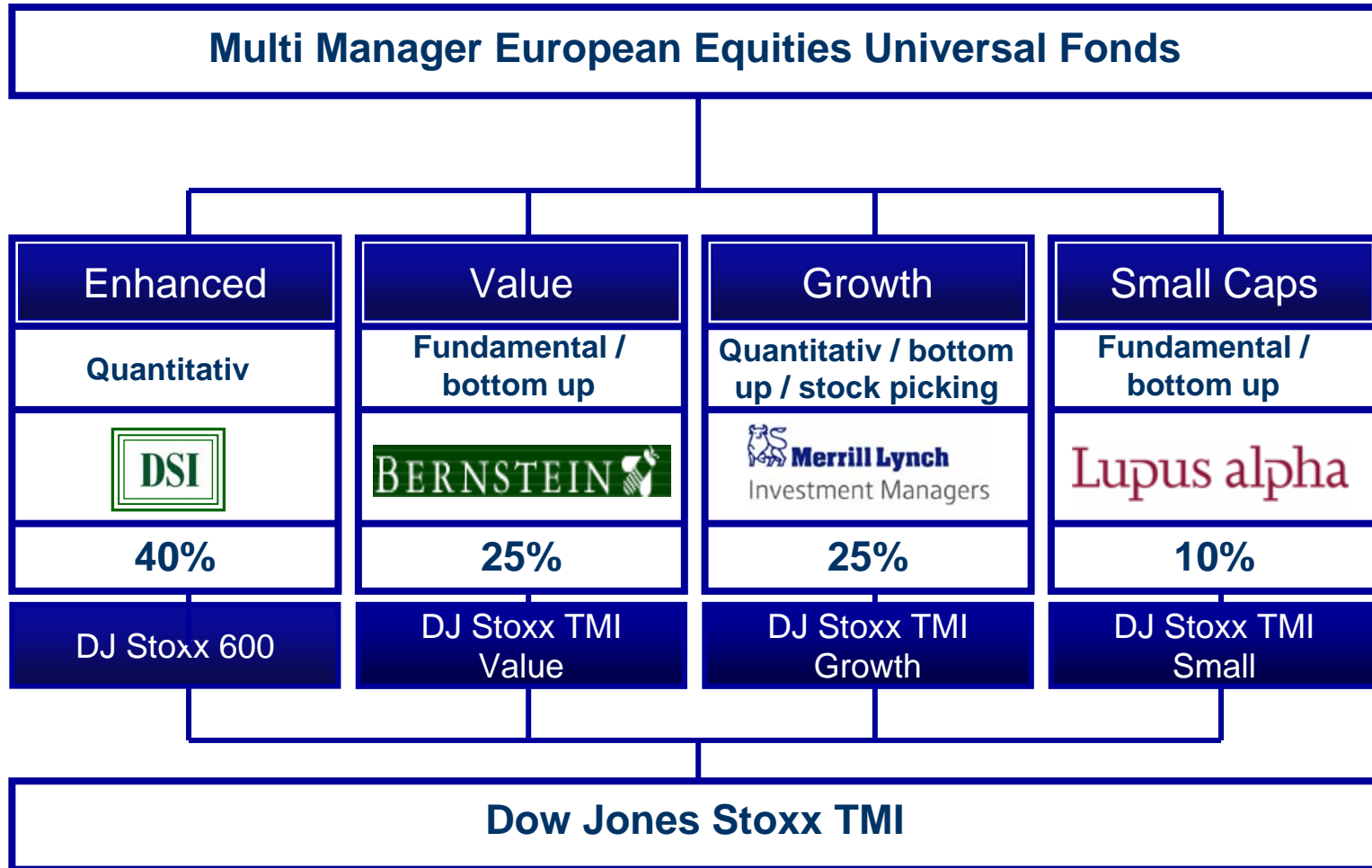
- Anlageklasse Aktien wird in Sub-Anlageklassen zerlegt
 - Einsatz von hochspezialisierten Managern für diese Sub-Anlageklassen
- => zusätzliche Diversifikation und Verstetigung des Gesamtergebnisses

Multi Manager Master-Fonds

Publikumsfonds speziell für institutionelle Anleger und Firmen



Beispiel: Master-Fonds European Equities



Hinweis: Die Besetzung der Anlageberater kann wechseln. Der Stand zu den Berichtsstichtagen wird jeweils im Halbjahres- bzw. Rechenschaftsbericht ausgewiesen.

„Mäzenatentum“ und Asset Management

Entwicklungstendenzen (1)

- ❖ Neueintritte von Inländern / Ausländern
- ❖ (Anforderung Fondsresearch, Infofluss)
- ❖ Modularisierung (Advisory)
- ❖ Wettbewerb: Tendenz Margendruck / Spezialisierung (Einfluss „Grosses Portfoliomanagement“?)
- ❖ Performanceverbesserung (Beimischungseffekt)

Entwicklungstendenzen (2)

- ❖ Qualität: Star- vs. Teamansatz (Mix)
- ❖ Zunahme Outsourcing
- ❖ Talentschmiede Deutschland (Citywire)
- ❖ Engpasssthema: Marketing / Vertrieb / PR
- ❖ PR - vs. reale „Industriethemen“
- ❖ Strategische Allianzen
- ❖ „Mäzenatentum“

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Markus Hill
Schäfergasse 42 – 44
60313 Frankfurt
069 280 714 / 0176 280 714
markus.hill.cologne@t-online.de

Vita:

Nach Banklehre und Studium (Diplom-Volkswirt) durchlief Markus Hill mehrere Positionen bei Banken. Als Prokurist und stellvertretender Abteilungsleiter bei der Credit Suisse Asset Management GmbH in Frankfurt war er für die Akquisition und Betreuung ausgewählter Versicherungspartner und Finanzdienstleister verantwortlich. Langjährige Erfahrung mit der Thematik „Bank/Versicherung im Retail- und Institutional- Bereich“ konnte er im Vorstands-Ressort Capital Markets Services bei der SEB Bank AG sammeln.

Als Leiter des Bereichs Vertrieb und Marketing/PR (Pressesprecher) für Publikumsfonds war Markus Hill bis Mitte 2005 bei dem Schweizer Vermögensverwalter Johannes Führ für institutionelle Kunden zuständig. Im Anschluss daran übernahm Herr Hill ein Beratungsmandat für die Bereiche Marketing/Vertrieb/PR bei Bernd Greisinger („Dachfondsboutique“). In fachlicher Ergänzung betreut er ein Mandat als unabhängiger Berater für den Marktführer für Privat-Label-Fonds („Investmentboutiquen“), Universal Investment, im Bereich Produktmarketing.

Im Rahmen seiner Beratungstätigkeit begleitet Herr Hill aktuell eine Asset-Management-Studie für das Consultingunternehmen RCP /TELOS, die sich u. a. mit den Themen Fondsboutiquen/ Multimanagement sowie dem Einsatz von Publikumsfonds bei Institutionellen /Consultants auseinandersetzt.

Seine langjährige Dozententätigkeit im Studiengang „Bankbetriebswirt“ der Bankakademie (u.a. Private Banking, Portfolio-Management) und eine Supervisionsausbildung unterstreichen sein bereichsübergreifendes Interesse.

Anlage

Kapitel:

Einsatz bei Multimanagement-Produkten
(Übersicht Produkte)

Multi Manager Fonds im Vergleich (1)

Fonds	COMINVEST Multi Manager Global Balanced I+II u. Global Dynamic	COMINVEST Multi Manager Global Conservative	Deam Manager Select Global Equities	Multi Manager - Global Credit + European Equities - Universal Fonds	Multi-Style, Multi- Manager Funds- Global Bond Euro Hedged B + Pan European Equity B
Art	Dachfonds	Dachfonds	Master/ Segmentfonds	Master/Segment Fonds-Prinzip	Dachfonds / MM Zielfonds
Asset- Manager	SEI Investments	SEI Investments	5 Manager Unterschiedliche Stile	Jeweils 4 internationale AM mit unterschiedliche Stilen	Diverse
Manager- Selektion	SEI Investments	SEI Investments	RMC Risk Management Consulting	Feri Institutional. Management	Russell Asset Management Ltd.
Ansatz	Weltweit ausgerichtete Dachfonds - legen schwer- punktmäßig in Renten- und Aktienfonds von SEI Investments an.	Weltweit ausgerichtete Dachfonds - legt schwer- punktmäßig in Rentenfonds von SEI Investments an. Incl. HighYield und Emerging Markets		Jeder Advisor ist für einen Teil des Portfolios zuständig	Jeder Manager ist im für einen Teil des Portfolios zuständig
Kosten	AA: 5% VV: Balanced I 0,85% Balanced II 1,00% Global Dyn. 1,10%	AA: 3% VV: 0,50%	AA: 0 % VV: 0,70% Performance Fee ?	AA: 0% VV: 0,50% / 0,55% VAM: 0,22% / 0,30% Performance Fee: Max. 20% / 25% der Outperformance (Cap/HighWater Mark)	AA: 5% VV: 0,90% / 1,20%
Mindest-Anlage	€ 100.000,--	€ 100.000,--	€ 1.000.000,--	€ 1.000.000,--	€ 5.000,--

Quelle: Fondsveröffentlichungen / ohne Gewähr

Multi Manager Fonds im Vergleich (2)

Fonds	SEB MultiManager-Balanced	Robeco Multi Manager Asia-Pacific Equities (EUR)	SICAV Global Advice - European Equities + American Equities
Art	Dachfonds	SICAV	SICAV Pooling Verfahren
Asset-Manager	SEB Invest	6 Anlageteams im asiatisch-pazifischen Raum	2 Value + 2 Growth Manager
Manager-Selektion	SEB Invest	Russell Investment Group	Sequoia Capital (HCM Capita)
Ansatz	Investment in europäische Aktien- und Rentenfonds		
Kosten	AA: 1% VV: 0,50% Performance Fee: 10% der Outperformance	AA: 5,00% VV: 1,75%	AA: 5% VV: 1,20%
Mindest-Anlage	€ 1.000.000,--	€ 1.000,--	€ 1.000,--

Quelle: Fondsveröffentlichungen / ohne Gewähr