

Maßgeschneiderte Publikumsfonds: Wie institutionelle Anleger profitieren

„Zu teuer“, „zu unflexibel“ oder „das ist doch eher etwas für den Privatanleger“ – so lauteten die Reaktionen von institutionellen Anlegern, befragte man sie noch vor einigen Jahren zum Thema Publikumsfonds. Heute ist der Einsatz von Publikumsfonds in der Asset Allocation vieler institutioneller Investoren bereits Standard. Regelmäßige Umfragen wie die des Beratungshauses Kommalpha zeigen, dass der Anteil der institutionellen Gelder in Publikumsfonds in den letzten Jahren signifikant gestiegen ist. 32 Prozent der befragten institutionellen Investoren gaben in der aktuellen Erhebung an, mehr als die Hälfte ihrer Anlage in Publikumsfonds zu halten.

Die Gründe für das Wachstum institutioneller Publikumsfonds sind vielfältig: Zum einen hat die Bilanzierungspflicht nach IFRS einige Vorteile von Spezialfonds, wie zum Beispiel die Möglichkeit zur Bildung stiller Reserven, relativiert und damit die Attraktivität von Publikumsfonds gesteigert. Auch das 2013 eingeführte Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und die Ende Februar verabschiedete neue Anlageverordnung hat die Einordnung und Nutzung von Spezialfonds – inzwischen Spezial-AIF – für Investoren nicht gerade vereinfacht.

Viele Gründe für die Investition in Publikumsfonds

Zum anderen hat die Suche nach alternativen Renditequellen abseits der traditionellen Anlageklassen den institutionellen Publikumsfonds immer stärker in den Vordergrund gerückt. Breite Märkte, wie die USA oder Europa, werden zunehmend passiv abgebildet, während speziellere Segmente, wie zum Beispiel Emerging Markets, Small Caps oder High Yields, als aktiv gemanagte Nischeninvestments ergänzt werden.

Publikumsfonds lassen sich in diesem Ansatz in zweifacher Hinsicht nutzen: Kostengünstige ETFs lassen sich zur Abdeckung der Basisinvestments einsetzen. Vorwiegend nutzen institutionelle Anleger Publikumsfonds jedoch, um ihre Asset Allocation mit interessanten, spezialisierten Anlagestrategien abzurunden. Hierdurch können sie einerseits das Know-how spezialisierter Asset Manager nutzen und andererseits Diversifikations- und Korrelationseffekte erzielen, ohne selbst für das jeweilige Segment eine eigene, vielfach mit weiteren Kosten einhergehende Lösung zu schaffen. Denn durch den einfachen Kauf beziehungsweise Verkauf lassen sich Publikumsfonds schnell und flexibel als Baustein in die Asset Allocation einpassen. „Testinvestments“ in neue Strategien sind auf diese Weise ohne große Hürden und Anlagevolumina möglich.

Auch Anforderungen des Risikomanagements und des gegebenenfalls aufsichts-

Bernhard Fänger, Geschäftsführer, Monega Kapitalgesellschaft mbH, Köln

Dass institutionelle Anleger in ihren Portfolios auch Publikumsfonds halten, ist keineswegs eine neue Entwicklung. Regelmäßigen Erhebungen nach ist dieser Anteil in den vergangenen Jahren sogar deutlich gestiegen und wird bei einem knappen Drittel der Investoren auf mehr als die Hälfte der Anlage veranschlagt. Nicht zuletzt der kostengünstigen ETFs wegen hält der Autor die speziell für institutionelle Anleger eingeführten Anteilklassen mit den Gebührenstrukturen von Spezialfonds inzwischen für durchaus vergleichbar. Bei der Abrundung der Anlagestrategien durch Auflage „eigener“ Publikumsfonds sieht er auch für kleinere Anbieter eine Chance flexibel und kompetent auf die Wünsche der Investoren zu reagieren. (Red.)

rechtlich notwendigen Reportings der Anleger lassen sich entsprechend lösen. Darüber hinaus bieten Publikumsfonds mehr Entscheidungssicherheit und Transparenz, da sie über eine einsehbare Historie verfügen. Dies ist beispielsweise auch bei der Anlage von Pensionsgeldern von Vorteil, da die Mitarbeiter eines Unternehmens sich über den Stand ihrer Altersvorsorge jederzeit informieren können. Schließlich ist auch das gängige Argument, Publikumsfonds seien im Vergleich zu Spezialfonds zu teuer, längst von den Fondsgesellschaften adressiert worden. Die speziell für institutionelle Anleger eingeführten Anteilklassen sind mit den Gebührenstrukturen von Spezialfonds inzwischen vergleichbar.

Institutionelle Anleger – „eigenen“ Publikumsfonds auflegen

Bleibt noch das zentrale Gegenargument, dass institutionelle Anleger bei einem Publikumsfonds im Gegensatz zum Spezialfonds keine Möglichkeit haben, auf Ausschüttungen und Anlagepolitik Einfluss zu nehmen: Wählt der Anleger einen Fonds aus dem breiten, aber gut publizierten Universum der Publikumsfonds aus und kauft diesen quasi „von der Stange“, ist das Argument der mangelnden Einflussnahme nachvollziehbar. Ergreift der Anleger jedoch selbst die Initiative, indem er einen „eigenen“ Publikumsfonds auflegt, so kann er das Fondskonzept individuell auf seine Bedürfnisse zuschneiden lassen. An diesen individuellen Fondskonzepten kann sich – im Gegensatz zum Spezialfonds – ein unbegrenzter Erwerberkreis beteiligen. Interessant ist dies zum Beispiel für institutionelle Anleger, die maßgeschneiderte Fonds nicht nur für ihre eigenen Vermögen, sondern auch für die ihrer Kunden suchen.

Welchen Partner sollte sich ein institutioneller Anleger zur Auflage „seiner“ Publi-

kumsfonds suchen? Er kann sich zum Beispiel an den Asset Manager direkt wenden, der nachweislich die beste Expertise in dem gewünschten Anlagebereich besitzt. Häufig sind dies jedoch kleine, spezialisierte Fondshäuser, die meist nicht über die Möglichkeit oder die notwendigen Strukturen für die Fondsaufgabe beziehungsweise Fondsadministration verfügen. Wendet er sich hingegen an Kapitalverwaltungsgesellschaften, welche die erforderliche Infrastruktur bieten, so fehlt häufig das spezifische Asset-Management-Know-how oder alternativ der Zugang zu spezialisierten Investmentansätzen fremder Asset Manager.

Ideal für den institutionellen Anleger ist daher ein Partner, der beide Kompetenzen anbieten kann. Monega nutzt die KVG-Plattform beispielsweise nicht nur für die Auflage eigener Fonds, sondern stellt diese anderen Anlegern auch zur Verfügung. Dabei werden sogenannte „Partnerfonds“ aufgelegt, das heißt maßgeschneiderte Publikumsfonds für institutionelle Anleger und deren Kunden. Sofern Aktien-, Renten- und Multi-Asset-Strategien im Euroraum gefragt sind, wird das Management der Fonds mit der Expertise des eigenen Portfolio Managements abgedeckt. Bei globalen oder spezialisierten Investmentthemen, wie zum Beispiel australischen Aktien, dänischen Pfandbriefen oder Mikrofinanz-Investments, wird ein geeigneten Asset Manager als Partner ausgewählt und in das Fondskonzept mit eingebunden. Um das externe Management für alle Anleger und Interessenten transparent zu machen, wird der Fonds in der Regel mit dem Namen des jeweiligen Asset Managers oder Investors als Private-Label-Fonds aufgelegt.

Kostengünstige Verwaltung durch schlanke Strukturen

Institutionelle Anleger profitieren dabei von etablierten, schlanken Strukturen, einem effizienten Fondsauflegeprozess sowie einer kostengünstigen Verwaltung der Partnerfonds. Diese werden entweder in separate Anteilklassen für institutionelle und private Anleger aufgelegt oder mit einer entsprechenden Mindestanlage-summe ausgestattet, wenn diese ausschließlich institutionellen Anlegern vorbehalten sein sollen.

Vorteile bieten kleinere Kapitalverwaltungsgesellschaften darüber hinaus bei der

Verwaltung von komplexen Anlagekonzepten wie etwa Unternehmenskrediten, quantitative oder optionsbasierte Strategien. Diese Strategien stellen nicht nur spezielle Anforderungen an das zuständige Portfolio Management, sondern auch an die Fondsadministration. Schließlich profitieren institutionelle Anleger von einem möglichen Vertriebsnetz der KVG. So wird der Publikumsfonds weiteren institutionellen Anlegern angeboten oder auch in den Retailvertrieb aufgenommen. Monega kann hier beispielsweise auf Vertriebswege aus

ihrem Gesellschafterkreis zurückgreifen. Maßgeschneiderte Publikumsfonds ermöglichen institutionellen Anlegern den Zugang zu interessanten Märkten und alternativen Renditequellen und bieten darüber hinaus Vorteile im Vertrieb mit ihren eigenen Kunden. Hierfür sollten sie sich eine spezialisierte KVG als Partner suchen, die individuell und gleichzeitig kosteneffizient auf ihre speziellen Bedürfnisse eingehen kann und darüber hinaus einen Mehrwert mit interessanten Anlagestrategien sowie auch im Vertrieb bietet.

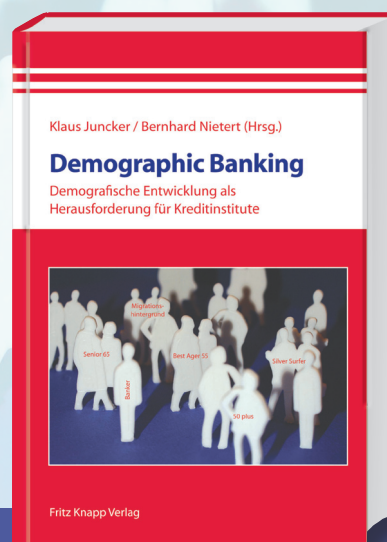
Der demografische Wandel – sind die Banken dafür gerüstet?

Der demografische Wandel in unserer Gesellschaft stellt auch die Banken vor neue Herausforderungen. Die fortschreitende strukturelle Veränderung der Bevölkerung erfordert langfristig ein Umdenken und neue Strategien im Bankbereich – ist die Finanzwirtschaft dafür auch gerüstet?

Namhafte Bankpraktiker zeigen in diesem Buch auf, welche Auswirkungen der demografische Wandel auf Kapitalmärkte und Bankgeschäfte hat, und geben praxisorientierte Hinweise zur sinnvollen Anpassung von Bankstrategien, Bankgeschäftsfeldern (Privat- und Firmenkundengeschäft) und Funktionsbereichen wie Personal- oder Risikomanagement.

Demographic Banking

Demografische Entwicklung als Herausforderung für Kreditinstitute
Herausgegeben von
Klaus Juncker und Bernhard Nietert
2010. 368 Seiten,
gebunden, 56,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0819-1.



Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt am Main
Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de