

11,50
EURO

www.kurs-magazin.de

05
2014

Kurs

Zeitschrift für Finanzdienstleistung aus der Verlagsgruppe Handelsblatt

Unisex-Tarife

**Gleichmacherei als
neue Chance für
den Vertrieb** Seite 8

Berufsunfähigkeitspolicen

**Wer hilft denen, die
keine BU erhalten?**

Seite 20

Krisengewinner Edelmetall

**Wie geht es weiter
beim Goldpreis?**

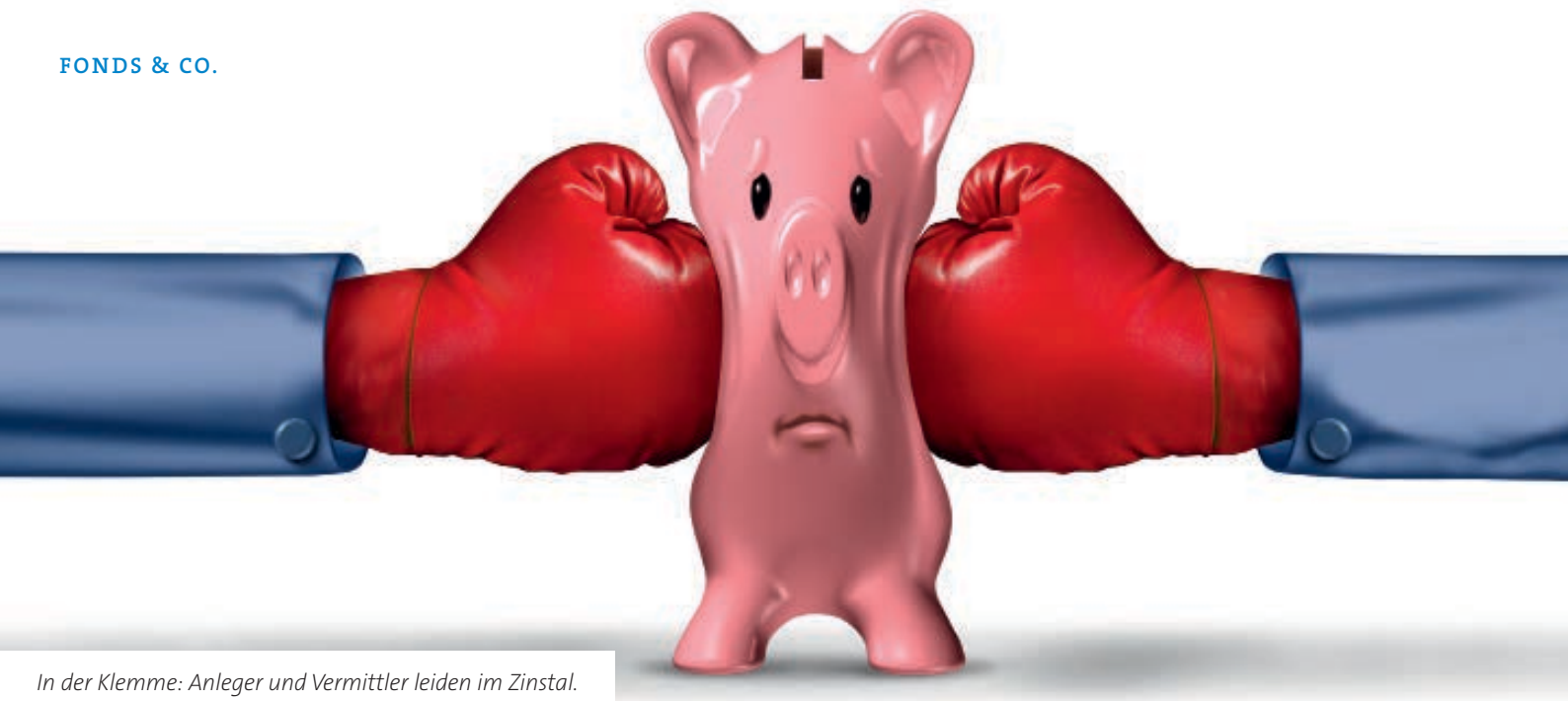
Seite 26

Marktanalyse China

**Raus aus Fernost
oder jetzt rein?**

Seite 28





In der Klemme: Anleger und Vermittler leiden im Zinstal.



Stete Rendite, **kleines Risiko**

Gastbeitrag von Michael Jensen, Executive Vice President Moventum S.C.A., über die Vorzüge einer **Fonds-Vermögensverwaltung**.

An gut laufenden Märkten kurzfristige Erträge zu erzielen, ist für die meisten Vermögensverwalter kein Problem. Was aber, wenn der Wind rauer wird und die Zinsen magerer? Niedrige Zinsen erfordern eigentlich mehr Risiko, was das Gros der Anleger jedoch nur bedingt akzeptiert. Kunde und Vermittler sind verunsichert: Wohin mit dem Geld in schwierigen Marktphasen? Im besten Fall in ein Depot, das dem Berater die Arbeit abnimmt, bei dem der Dienstleister die Haftung übernimmt und bei dem für den Kunden gute und akzeptable Erträge erzielt werden können.

Die MoventumPlus-Private-Wealth Management-Strategie ermöglicht es, mit ähnlichen Wertschwankungen wie bei einer Bundesanleihe deutlich höhere Renditen zu erzielen. Dazu werden Fonds kombiniert, die sich unabhängig voneinander oder sogar gegensätzlich zueinander entwickeln. Jeder Fonds erfüllt eine Aufgabe im Depot, die von Stabilität bis Ertrag reicht. Schon im Vorfeld wird für jeden einzelnen Fonds ein Ersatz ausge-

wählt – vergleichbar einem Auswechselspieler. Erfüllt der Fonds aus der ersten Reihe die Erwartungen nicht, kann sich das Produkt aus der zweiten Reihe beweisen. Das Konzept funktioniert: 2013 verdienten Anleger so 6,24 Prozent.

Pluspunkte für Berater

Der Berater profitiert von dem haftungsrechtlichen Unterschied zwischen vermögensverwaltendem Fonds und Fonds-Vermögensverwaltung. Während der Berater für den Verkauf eines vermögensverwaltenden Fonds (Einzelfondsverkauf) vollumfänglich haftet, stellt die Vermittlung einer Fonds-Vermögensverwaltung keinen Verkauf eines Finanzinstrumentes dar. Es ist die Verantwortung des Vermögensverwalters zu prüfen, welches Portfolio für die individuellen Kundenanforderungen sinnvoll ist. Zudem macht sich der Berater unabhängiger von Bestandsprovisionen und muss sich nicht um das Reporting kümmern – eine weitere Arbeitserleichterung.

Deutlich weniger Risiko

Vergleicht man die Multi-Asset-Strategie mit Mischfonds, die ein ähnliches Anla-

geziel verfolgen – stabile Renditen bei überschaubarem Risiko – schneidet das Moventum-Konzept mit einer Volatilität von lediglich 2,47 sehr erfreulich ab (per 31.12.2013). Die Fonds der Peergroup liegen bei einer Volatilität zwischen 3,31 bis 7,95. Zudem definiert der Anleger bei der Fonds-Vermögensverwaltung gemeinsam mit seinem Berater sein persönliches Risikoprofil. Der Vermögensverwalter ist dann in der Pflicht, die Investitionen zu jedem Zeitpunkt gemäß diesem Risikoprofil zu tätigen.

Fazit

Für den Anleger bedeutet eine solche Fonds-Vermögensverwaltung in erster Linie äußerst geringe Wertschwankungen: einerseits durch die strikte Risikokontrolle des Management-Ansatzes und andererseits durch die extrem breite Streuung. Absolute Spitzenrenditen dürfen Anleger nicht erwarten. Auch wenn der DAX um 30 Prozent steigt, liegt die Zielrendite immer noch bei drei bis sechs Prozent pro Jahr. Dafür bekommt der Anleger ein risikoarmes Investment mit stabilen Erträgen. <<