

Es ist nicht immer nur eine Kostenfrage

AKTIV VERSUS PASSIV Vermögensverwaltern stehen viele Technologien zur Optimierung ihrer Portfolios offen. Nur wenige nutzen sie.

Sacha Fedier

Je nach Marktlage wird die Diskussion über passives und aktives Anlegen intensiver oder weniger intensiv geführt. Die Frage, ob aktives versus passives Investieren am Ende nur eine Kostenfrage ist, ist berechtigt – und schnell beantwortet: Nein. Es kann jedoch lohnenswert sein, zu prüfen, weshalb dem so ist. Aktives Investieren hat damit zu tun, dass der Portfoliomanager aktive, eigene Entscheidungen trifft, Rückgrat beweist und für seine Entscheidungen einsteht.

Im Gegensatz dazu resultiert passives Anlegen meist aus dem Unvermögen, gute von schlechten Investments zu unterscheiden – so brutal das klingen mag. In diesem Fall ist es «sicherer», einfach mit dem Markt zu schwimmen, als aktive Entscheidungen zu treffen.

«Nur den wenigsten gelingt es, die beiden Wissenswelten zu harmonisieren.»

Das soll nun nicht einfach verurteilt werden. Die Vorgehensweise ist verständlich, da die heutige Datenflut von den wenigsten Portfoliomanagern und Vermögensverwaltern im Umfeld steigender regulatorischer Vorgaben verarbeitet werden kann. Es ist auch keinesfalls trivial, aus dem breiten Angebot von Unternehmen diejenigen auszuwählen, die dem Aktionär

oder dem Gläubiger einen materiellen Mehrwert bieten. Sinnvoll ist es, hier die mittlerweile leicht zugänglichen Technologien und Algorithmen zu nutzen, um diese Datenflut effizient zu kanalisieren. Die Technologie per se ist nichts Neues, aber sie ist ein Instrument, um klassisches Know-how im Asset Management schlagartig zu multiplizieren. Dies ermöglicht den Portfoliomanagern, ihre Zeit zu nutzen, um sich im Detail mit denjenigen Unternehmen zu befassen, die anlagentechnisch überhaupt von Interesse sind.

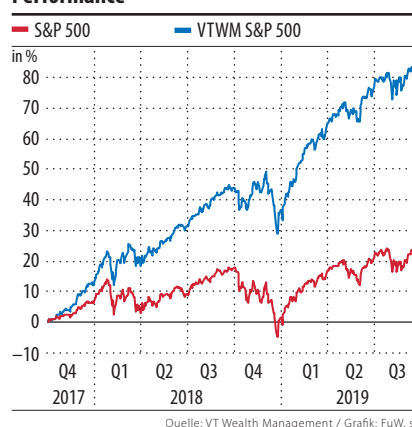
AUF KUNDENBEDARF AUSRICHTEN

Dank dem Einsatz von Technologie, die einen Grossteil der Analysearbeit sehr kostengünstig erledigen kann, resultiert am Ende kein teureres Produkt. Denn Analysten müssen nicht zusätzlich eingestellt werden, und repetitive Analysearbeiten können an den Computer ausgelagert werden. So lässt sich Zeit sparen, die der Portfoliomanager für die Detailanalyse und die Portfoliokonstruktion verwenden kann.

Es ist ja nicht so, dass die klassische und die neue, technische Welt in den Banken nicht vorhanden wären – im Gegenteil. Aber beide Welten werden durch ganz verschiedene Backgrounds und Abteilungen repräsentiert – und das macht es schwierig, die beiden zu vereinen. Darin liegt die Kunst, und es erstaunt nicht, dass das nur wenigen gelingt.

Zudem kann damit eine konsistente Analysegrundlage über sämtliche Sektoren und Länder sichergestellt werden, was unter «gleicher Input, gleicher Output» zusammengefasst wird. Der Portfoliomanager und letztlich auch der Kunde

Performance



wissen ganz genau, auf welcher Basis die Analyse erstellt worden ist.

Ein weiterer Vorteil des aktiven Managements ist, dass das Portfolio exakt auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet werden kann. Das bedeutet auch, dass genügend Platz und Zeit bleibt, um kundenspezifische Wünsche – zum Beispiel den Ausschluss eines bestimmten Sektors oder die Anwendung eines personalisierten ESG-Ausschlusskriteriums (Environment, Social, Governance) – problemlos umzusetzen, ohne auf standardisierte Indizes angewiesen zu sein.

Aktiv versus passiv ist jedoch nicht nur auf der Produktebene zu diskutieren, sondern auch auf der Ebene der strategischen oder der taktischen Asset Allocation. Viele Vermögensverwalter, gerade wenn es um institutionelle Mandate geht, lassen sich sehr gut dafür bezahlen, dass sie fast keine aktiven Allokationsentscheidungen treffen. Doch gerade

hier wäre das Geschick oder das Genie des Vermögensverwalters am meisten gefragt, um die Kunden sicher durch stürmische Gewässer zu führen. Smartes, aktives Management spiegelt sich in der Performance. Ein Beispiel dafür sind die von VT Wealth Management mit «Buy» eingestuft und somit aktiv gekauften Aktien, die eine deutlich bessere Performance zeigen als die Vergleichsindizes (vgl. Chart links).

AUTOMATISIEREN IST LEICHT

Es ist eine Tatsache, dass allen Mitspielern alle technischen Möglichkeiten zur Verfügung stehen oder mindestens stehen würden. Daran mangelt es nicht. Das Problem ist vielmehr, dass es nur wenigen gelingt, die beiden Wissenswelten (Technologie und klassisches Portfoliomanagement) miteinander zu vereinen und zu harmonisieren. Es kann mit Leichtigkeit automatisiert werden, solange die ganzen Prozesse standardisiert sind – der Kunde verkommt aber somit zur «Commodity».

Will man jedoch, unter Berücksichtigung aller regulatorischen Erfordernisse, massgeschneiderte Lösungen erarbeiten, braucht es den intelligenten Einsatz von Technologie. So kann klassisches Know-how, ohne Mehrkosten, einer Vielzahl von Kunden – von Retail- über vermögende Privatkunden bis hin zu institutionellen Anlegern – angeboten werden, und es bleibt immer noch genügend Zeit, sich persönlich um die individuellen Anliegen des Kunden zu kümmern.

Sacha Fedier, CEO,
VT Wealth Management