

## Vermögensverwaltungsmandate:

# Stete Innovationen als Schlüssel zum Erfolg

Schweizer Banken sind seit Generationen Pioniere in der Vermögensverwaltung. Und sie dürften dies auch bleiben. Unter Berücksichtigung der Innovationen an den Finanzmärkten haben die meisten Institute ihre Mandatslösungen stets weiterentwickelt. Heute stellen strukturierte Anlageprozesse sicher, dass Mandatskunden Zugang zu einem professionell gemanagten Portfolio erhalten, wie es sonst institutionellen Investoren vorbehalten ist, und von den aktuellen Entwicklungen in der Finanzwelt profitieren können.



**Von Rolf Bögli**  
Leiter UBS Wealth Management  
Region Mittelland, Bern

Wer an Vermögensverwaltungsmandate denkt, stellt sich oft einen Kundenberater vor, der sämtliche Investitionsentscheide für den Kunden tätigt und dessen Wertschriftendepot überwacht. Dieses Bild ist veraltet. Weil die global vernetzten Finanzmärkte komplexer und volatiler geworden sind, liegt heute das eigentliche Portfolio Management in den Händen von Spezialisten. Demgegenüber sollen sich die Kundenberater auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: Sie ermitteln die Bedürf-

nisse und suchen gemeinsam mit dem Kunden die passende, individuelle Lösung. Im Gleichschritt mit dem technologischen Fortschritt und den neusten finanzwissenschaftlichen Erkenntnissen hat UBS den Anlageprozess für ihre Mandatslösungen ständig weiterentwickelt. So bündelt heute ein einheitlicher Anlageprozess das Wissen von Fachleuten, die auf der ganzen Welt präsent sind, und lässt es in alle Mandatslösungen einfließen.

**Ein professioneller Anlageprozess**  
Vereinfacht gesagt, schafft der Anlageprozess in fünf Schritten Mehrwert:

- Am Anfang des Prozesses steht ein Team von fast 200 Analysten, das weltweit Wirtschaftsdaten misst, Prognosen erstellt, verschiedene Anlageklassen analysiert und Firmen besucht. Diese Informationen fliessen in die globale Anlagestrategie von UBS Wealth Management. Die Anlagestrategie gibt an, welche Anlageklassen, Regionen und Währungen wie stark gewichtet werden sollen.
- In der Regel einmal pro Monat trifft sich das Investmentkomitee, das aus

Experten verschiedener Geschäftsbereiche von UBS besteht; es prüft die Anlagestrategie und passt sie, wo nötig, der aktuellen Marktsituation an.

- Anschliessend brechen Portfoliospezialisten die globale Anlagestrategie auf die verschiedenen Mandatslösungen herunter. Sie legen fest, mit welchen Instrumenten eine Strategie für ein bestimmtes Risikoprofil umgesetzt wird, wobei sie auch anfallende Transaktionskosten berücksichtigen. Bei bestimmten Lösungen wird darüber hinaus die Rendite nach Steuern optimiert.
- Die anstehenden Transaktionen koordiniert ein spezialisiertes Handelsteam, um für sämtliche Kunden attraktive Kauf- und Verkaufsbedingungen sicherzustellen.
- Schliesslich überwacht und analysiert ein Team von Spezialisten die Entwicklung der Mandatslösungen. Entwickelt sich ein Portfolio in eine unerwünschte Richtung, geben die Anlagespezialisten sofort Gegensteuer.

Dieser disziplinierte Anlageprozess bietet den Kunden eine Reihe von Vorteilen. Auf der Hand liegt etwa, dass sie Zugang zum globalen Know-how von UBS und zu Lösungen erhalten – so beispielsweise im Hedge-Fund- oder Immobilienbereich –, wie sie üblicherweise nur institutionellen Investoren offenstehen. Wenn irgendwo in der Finanzwelt ein neues vielversprechendes Anlagethema aufkommt,

können die Kunden sicher sein, dass dieses von den UBS-Spezialisten geprüft wird. Wo auch immer Ereignisse wie Bilanzskandale oder Naturkatastrophen die Märkte erschüttern, behalten die UBS-Spezialisten Unwägbarkeiten im Auge, um Kunden so gut wie möglich vor unliebsamen Überraschungen zu schützen.

Ein weiterer Vorteil von Mandatslösungen ist, dass die Portfolios sowohl international wie auch innerhalb verschiedener Sektoren und auf der Ebene der einzelnen Instrumente breit diversifiziert sind. Und je besser die Diversifikation, desto besser sind die Risiko-/Rendite-Eigenschaften einer Anlagelösung. Zusätzlich hat der Kunde die Gewähr, dass sein Portfolio jederzeit der von ihm gewählten Anlagestrategie und damit seinen Zielen entspricht.

**Innovation auf allen Ebenen**

Bis vor wenigen Jahren wurde in der Fachwelt unter einem «ausgewogenen Portfolio» eine Vermögensaufteilung verstanden, die zur Hälfte aus Aktien und zur Hälfte aus Anleihen bestand. Das Risiko-/Rendite-Profil eines Portfolios wurde hauptsächlich durch die

Ob ein klassisches Relative-Return- oder ein Absolute-Return-Mandat mehr Sinn macht, hängt von den individuellen Wünschen und Anlagezielen jedes einzelnen Anlegers ab.

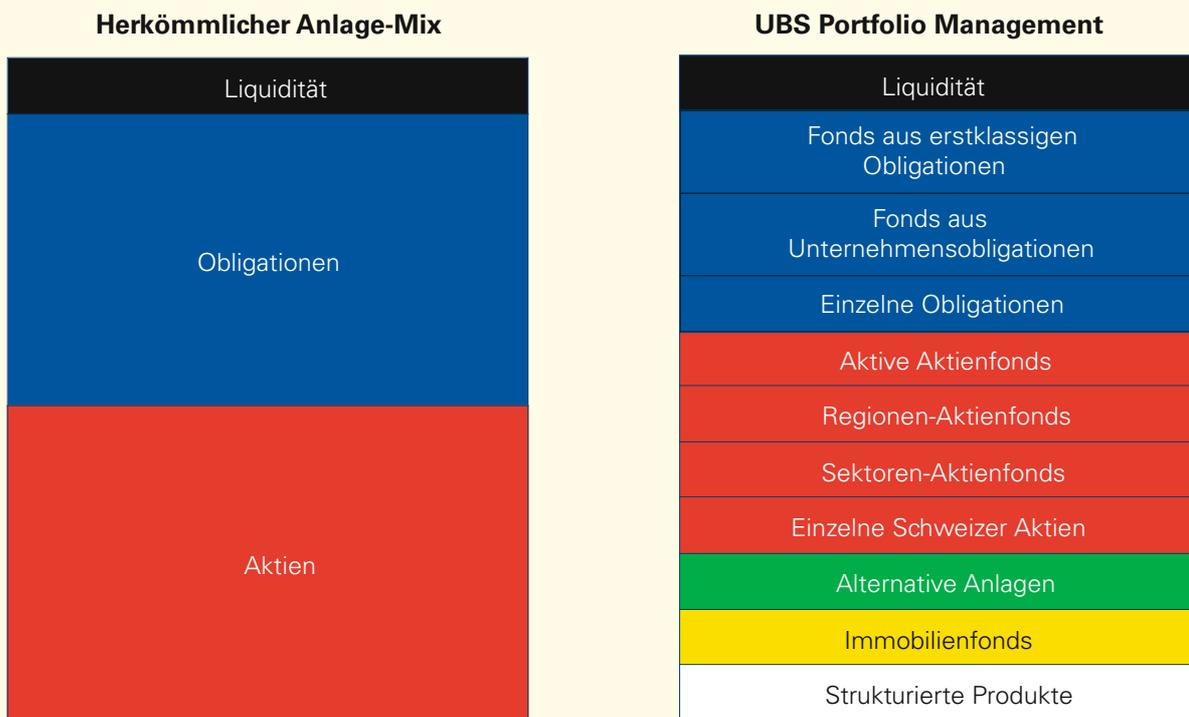
Gewichtung des Aktien- und des Anleihenanteils angepeilt. In den letzten Jahren haben aber die meisten Institute ihr Anlageuniversum ausgeweitet. So hat UBS Alternative Anlagen (Hedge Funds), Immobilien und strukturierte Produkte ins Portfolio aufgenommen, um die Diversifikation zu verbessern – und die Risiko-/Rendite-Eigenschaften besser steuern zu können. Dagegen wurde der Obligationenanteil entsprechend reduziert. Mit diesem strategischen Entscheid ist UBS gut gefahren: Ihre ausgewogenen Portfolios haben von der Aktienhausse sowie von der guten Performance der Hedge Funds profitiert und nur beschränkt unter den tiefen Anleihenrenditen gelitten.

Gegenwärtig prüft UBS die Möglichkeit, auch Rohstoffe (Commodities) bestimmten Mandatslösungen beizumischen. Diese korrelieren kaum mit herkömmlichen Anlageklassen, weshalb sie die Diversifikation im Portfolio weiter verbessern.

Zusätzlich geht UBS auf Instrumentenebene neue Wege. So investiert sie beispielsweise in verschiedene Anleihenarten, wie Wandelanleihen, Emerging Markets Bonds oder High Yield Bonds, was ebenfalls zur Diversifikation beiträgt. Speziell bei UBS ist, dass sie – mit Ausnahme des Schweizer Markts – kaum mehr in einzelne Aktien investiert. Stattdessen setzt sie auf Regionen-, Länder- und insbesondere auf spezielle Sektorenfonds. Dadurch eliminiert UBS das titelspezifische Risiko fast vollumfänglich.

Die Portfoliospezialisten suchen stets nach Instrumenten, die sich in den verschiedenen Phasen des Konjunkturzyklus gegenläufig bewegen und somit ausgleichend wirken. Unabhängig davon, ob ein Produkt aus dem eigenen Haus oder von einem Drittanbieter stammt, wählen die Portfoliospezialisten jeweils die Finanzprodukte mit den besten Aussichten. Diese offene

**Eine optimale Mischung von Anlageklassen**



Durch eine innovative Mischung von Anlageklassen können die Risiko-/Rendite-Eigenschaften eines Portfolios wesentlich verbessert werden. Die dargestellten Anlageklassen, die Vermögensverteilung und die Anlageinstrumente sind unverbindlich und können jederzeit geändert werden.

Architektur stellt einen bedeutenden Mehrwert für die Kunden dar.

**Absolute Return als stabilisierendes Element**

Nebst den klassischen Relative-Return-Verwaltungsmandaten (UBS Portfolio Management, UBS Managed Fund Portfolio, UBS Managed Investment Portfolio) bietet UBS auch Absolute-Return-Mandate (UBS Absolute Return) an. Diese erfreuen sich einer wachsenden Beliebtheit, denn das Absolute-Return-Konzept kommt dem Bedürfnis der Kunden nach einer stabilen, positiven Rendite entgegen.

Die klassische Relative-Return-Vermögensverwaltung orientiert sich an einer definierten Benchmark. Schlägt der Vermögensverwalter den Vergleichsindex regelmässig, hat er gute Arbeit geleistet – obwohl der Depotwert bei sinkenden Börsen womöglich schrumpft. UBS Absolute Return strebt dagegen nach stabilen positiven Erträgen – auch wenn an den Finanzmärkten eine Baisse herrscht.

Wie ist das möglich? Erstens, weil die Portfolio Manager mehr Freiheiten in der Wahl der Anlageinstrumente geniessen und ihr Portfolio aktiv bewirtschaften dürfen, da sie nicht einen Vergleichsindex abbilden müssen. Zweitens investieren Absolute-Return-Lösungen meist in stabilisierende Elemente wie Hedge Funds oder Immobilien. Drittens kombinieren Portfolio-spezialisten insbesondere Derivate so miteinander, dass sie das Portfolio teilweise gegen Verluste absichern. Gelegentliche Schwankungen in den Negativbereich können zwar vorkommen, zumal Absolute-Return-Produkte keinen Kapitalschutz garantieren; doch dank modernsten Analyseinstrumenten sind die Spezialisten jederzeit im Bild darüber, wie gross das Verlustrisiko eines Absolute-Return-Portfolios ist. Werden gewisse Risikotoleranzen überschritten, schichten sie um.

Der Preis des Strebens nach positiven Renditen: In Haussephasen müssen die Anleger auf einen Teil des Gewinnpotentials verzichten. Im Prinzip

glättet UBS Absolute Return also die sonst üblichen Marktschwankungen.

Ob ein klassisches Relative-Return- oder ein Absolute-Return-Mandat mehr Sinn macht, hängt von den individuellen Wünschen und Zielen des Anlegers ab. Dabei kommen Mandate nicht nur für Kunden in Frage, die ihre Vermögensverwaltung aus Zeitgründen delegieren möchten, sondern auch für solche, die vom globalen Wissen und der Erfahrung von UBS profitieren wollen. Für letztgenannte Kunden kann es sich auch auszahlen, nur einen Teil des Vermögens in ein Mandat zu investieren, um eine solide Basisanlage zu haben – und den Rest selbst zu verwalten, um persönliche Akzente zu setzen. Wegen ihrer stabilisierenden Wirkung eignen sich insbesondere Absolute-Return-Lösungen als Gegenpol zu traditionellen Portfolios.

*Rolf Bögli ist Regionenleiter der UBS Wealth Management Mittelland. Er ist Betriebsökonom FH und verfügt über einen M.B.A. der Universität Bern / University of Rochester, USA. ●*

**Constant innovation: the key to success**

**Swiss banks have been pioneers in asset management for generations, and they are likely to stay ahead of their competition in the coming years. Taking innovations on the financial markets into account, most banks have constantly improved their asset management mandate solutions. Today, structured investment processes give private clients access to professionally managed portfolios which would otherwise be limited to institutional investors and enable them to participate in the current trends in the world of finance.**

The term “asset management mandate” may conjure up images of relationship managers who make all investment decisions for their clients and monitor their portfolios. However, in today’s globally interrelated, complex and volatile markets, the time of one-man shows is over. Portfolio management is now handled by teams of specialists while client relationship managers can focus on their real core competence: determining their clients’ needs and goals and finding the perfect, individual solution.

UBS’s investment process creates added value for investors in five steps: First, nearly 200 analysts worldwide study economic data and visit companies; this serves as the basis for UBS Wealth Management’s global investment strategy. Then, usually once a month, the investment committee meets to adjust the strategy to the current market situation, if necessary. In a third step, portfolio specialists break down the global investment strategy to suit the individual mandates; they determine which instruments to use to implement the strategy for specific risk profiles. Then a trading team coordinates all transactions to make sure that all clients benefit from attractive purchase and sales conditions. Finally a team of specialists monitors the de-

velopment of the mandates; if a portfolio heads in the wrong direction, they react immediately.

This disciplined investment process has a number of advantages for UBS clients: They get access to the Bank’s global know-how and solutions. If anywhere in the world a promising new investment theme arises, clients can be sure it will be examined by UBS experts. Others will keep an eye on potential problems which might impact the markets to try to shelter the clients from negative surprises. Another advantage lies in the portfolios’ broad regional, sector and title diversification.

Until a few year ago, a “well-balanced portfolio” meant a portfolio which was equally divided between equities and bonds. Today, “balanced” includes a far wider range of products, from hedge funds to real estate to structured products to better regulate risk-return characteristics. At present, UBS examines the possibility to add commodities which hardly correlate with traditional asset classes to certain mandates to further improve diversification. One peculiarity of UBS’s approach is the fact that – except for Switzerland – direct investments in individual equities are usually avoided and investments are instead made in regional, country and sector funds.

In addition to its classic relative-return mandates, UBS also offers absolute-return mandates, meeting clients’ growing interest in stable, positive returns even in down markets. Whether a client opts for a relative-return or an absolute-return mandate depends on his individual expectations and goals. It may even be an attractive alternative for some investors to put only part of their capital in an asset management mandate to have a solid foundation and to manage the rest themselves to satisfy their personal preferences.