

Anlagefonds für Institutionelle: eine Alternative zu Direktmandaten?

Massanzug oder Kleidung von der Stange? Mit der Antwort auf diese Frage verhält es sich wie mit dem zunehmenden Einsatz von Anlagefonds in institutionellen Portfolios: Sie ist keine Frage des Kundenstandes, sondern der Zweckmässigkeit und Funktionalität. Ursprünglich wurden Anlagefonds als zu wenig bedarfsgerecht, zu teuer oder unflexibel geschmäht – inzwischen haben sie sich zu einem gängigen Anlageinstrument bei institutionellen Anlegern entwickelt.



Von Alexander Hoffmann
Head of Banks & Financial Institutions
Pioneer Global Investments Ltd.
Zürich

Ein Blick in aktuelle Marktstatistiken zeigt die wachsende Beliebtheit von Anlagefonds bei institutionellen Investoren. Deshalb stellt sich die Frage, warum Anlagefonds nun häufiger als noch vor ein paar Jahren Direktmandaten vorgezogen werden und dabei eine ernsthafte Alternative zu diesen bilden.

Hohe Liquidität und Flexibilität bei geringen Transaktionskosten

Bei einer näheren Betrachtung fällt zunächst auf, dass institutionelle Investoren mit der Implementierung einer

Strategie in Form eines Anlagefonds eine hohe Liquidität bei geringen Transaktionskosten sicherstellen. Während bei Direktmandaten das Aufsetzen der Struktur bzw. deren Liquidierung bei einer Veränderung der Asset Allocation nur mit erheblichem administrativem Aufwand möglich ist, können die Investoren von standardisierten Anlagefonds ihre Entscheidung unkompliziert und in der Regel an jedem Börsentag umsetzen.

In der Praxis nutzen inzwischen viele Consultants oder Multimanager Anlagefonds im Rahmen von Core-Satellite-Strategien. Sie haben sich dort als nützliches Instrument etabliert, um spezielle Themen, Märkte

und Anlagestile effizienter abzudecken. Gerade bei kleineren Portfolios lässt sich eine solche modulare Bauweise erfolgreich umsetzen; aber auch bei grossen Depotzusammensetzungen werden zunehmend Core-Satellite-Strategien mit der Beimischung von Anlagefonds verfolgt.

Die Kritik, dass sich Grossorders bei Anlagefonds zwangsläufig negativ auf die restlichen Anteilseigner auswirken, wird dabei durch die Praxis des Fondsmanagements widerlegt. Denn grössere Mittelzuflüsse institutioneller Anleger bieten den Fondsmanagern oftmals attraktive Chancen, das Portfolio neu auszurichten, ohne vorher andere Bestandteile mit Transaktionskosten veräussern zu müssen.

Der Druck zur guten Performance ist grösser

Die Performance einer Anlagestrategie ist natürlich zunächst unabhängig von der Wahl der Anlageform – Direktmandat oder Anlagefonds. Die Möglichkeit des institutionellen Anlegers, seine Anlagefonds bei Unzufriedenheit über die Performance schnell und unkompliziert liquidieren zu können, erhöht aber den Performancedruck auf die Manager solcher Fonds nicht unerheblich. Zudem wird das Management eines Anlagefonds von Haus aus aufmerksamer beobachtet. Öffentliche Rankings und Ratings sind ein grosser Ansporn für Fondsmanager und für die Fondsgesellschaft insgesamt, die höchste Anlagequalität sicherzustellen. Von diesem erhöhten Performancedruck und dieser Transparenz profitieren die institutionellen Anleger.

Die Kosteneffizienz steigt

Angesichts moderner IT-Unterstützung und sogenannter «Straight-through»-Prozesse für Institutionelle sind die Vorteile von Anlagefonds in punkto Kosteneffizienz nicht auf den ersten Blick zu erkennen. Dennoch entstehen mit Anlagefonds besonders beim Einsatz komplexer, aufwendig zu buchender neuer Instrumente erhebliche Vorteile in der Umsetzungsgeschwindigkeit, im Handel und in der Dokumentation. Der entscheidende Vorteil sind hierbei die Skaleneffekte der Anlagefonds. Es macht einen Unterschied, ob derartige Investments für viele Investoren einmal gesammelt im Anlagefonds oder in einer Vielzahl von Direktmandaten eingesetzt werden.

Doch nicht nur einzelne Investments, sondern auch umfassende Strategien lassen sich mit Anlagefonds kosteneffizienter gestalten. Ein Beispiel

dafür ist der Pioneer Investments Total Return. Ursprünglich wurde er für die Bedürfnisse institutioneller Kunden entwickelt und nur in Direktmandaten implementiert. Bald erkannte man aber, dass diese Strategie in diesem Rahmen an ihre Grenzen stiess. Ein in höchstem Masse weltweit diversifiziertes Portfolio über acht Anlageklassen mit einem komplexen Risikomanagementsystem war in einem grossvolumigen Fonds kostengünstiger und damit auch performanceträchtiger umzusetzen.

Anlagefonds «von der Stange» als erste Wahl

Die funktionalen Qualitäten der Anlagefonds können also etwas bieten, was mit anderen Anlageformen nicht oder nur deutlich schlechter möglich ist. Mit anderen Worten: Der «Massanzug» Direktmandat muss nicht zwangsläufig besser zu den Anforderungen des institutionellen Anlegers passen, sondern es sind vielfach die standardisierten Anlagefonds «von der Stange» die bessere Wahl. ●

Investment funds for institutional investors: an alternative to direct mandates?

A glance at current market statistics proves the growing popularity of investment funds among institutional investors. But why has the appeal of funds, compared to direct mandates, increased so dramatically over the past years and made them such valid alternatives?

First, institutional investors gain high liquidity at low transaction costs when implementing a strategy by means of investment funds. It comes as no surprise therefore that, for instance, investment funds now play an important role in many portfolios as part of core-satellite strategies. A second important factor is the fact that the pressure to deliver outstanding performance is greater for investment funds, because of the many public rankings and ratings and because institutional managers can quickly and easily get rid of a fund if it doesn't meet their expectations. Investment funds also offer flexibility whenever the investor needs it, allowing him speedy transactions if he decides to buy or sell securities or to re-balance his portfolio. Furthermore investment funds (and, consequently, their investors) benefit from economies of scale which bring down overall costs, which further improves performance. And because they are in the public spotlight, investment funds also offer a high degree of transparency.

Investment funds "off the rack" as first choice

Obviously investment funds offer institutional investors advantages which other form investments can't. In other words: A tailor-made direct mandate need not necessarily meet an institutional client's requirements better than an investment fund. Often standardized investment funds "off the rack" are a better choice for informed and experienced institutional investors.

Pioneer Investments baut Vertrieb in der Schweiz aus: Geschäftseinheiten in Genf, Zürich und Bern

Pioneer Investments hat in Zürich ein neues Büro eröffnet und will das Geschäft in den drei Vertriebssegmenten Retail, Wholesale und Institutional in der Schweiz weiter ausbauen.

Dieser Schritt ist Teil der Wachstumsstrategie von Pioneer Investments, die bereits seit 2003 erfolgreich eine breite Palette von Aktien- und Obligationenfonds sowie alternativen Investmentprodukten in der Schweiz vertreibt.

Pioneer in Zürich ...

Von Zürich aus ist Alexander Hoffmann als Leiter des Wholesale-Vertriebs für das Geschäft mit Banken und Finanzdienstleistern in der Schweiz verantwortlich. Dave Bisang betreut als Sales Manager institutionelle Kunden in der Schweiz.

... und Genf

In der Genfer Niederlassung von Pioneer Investments betreut Pierre-François Bratu ab sofort als Sales Manager Kunden in der französisch- und italienischsprachigen Schweiz. Der Investmentexperte besitzt langjährige Erfahrung in der Finanzbranche und war zuletzt als Händler für Aktienderivate bei Exane in Genf tätig.

Activest in Bern

Das Geschäft mit Finanzvermittlern und Privatkunden sowie die Fondsadministration für Dritte werden aus Bern von der Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG unter der Leitung von Michael Kalenberg gesteuert. Die Gesellschaft gehört seit Juli 2006 zur Pioneer-Gruppe. Nach dem erfolgreichen Zusammenschluss mit der ehemaligen Activest Investmentgesellschaft mbH in

Deutschland werden nun auch die Aktivitäten in der Schweiz unter dem Dach von Pioneer Investments gebündelt.

Optimale Lösungsportfolios

Die Integration der Activest Investmentgesellschaft Schweiz AG eröffnet dem Unternehmen neben dem Retailgeschäft auch neues Potential in anderen Vertriebskanälen. «Nun sind wir in der Lage institutionellen Kunden ein optimales Lösungsportfolio anzubieten», so Dominik Kremer, Head of North Europe bei Pioneer Investments. «Die neue Aufstellung ermöglicht es uns, die Vorteile eines globalen Vermögensverwalters mit der genauen Kenntnis des Schweizer Marktes zu verbinden. Wir wollen unsere Marktstellung kontinuierlich ausbauen und werden dazu noch in diesem Jahr sechs weitere Mitarbeiter einstellen.»