

asset avenue

Solutions für Anlageprofis

Hoffnungsträger Aktienfonds

Neu:

Der Gastkommentar
E-Mail aus Dubai
Lesens-Wert

Interview mit
Eckhard Sauren zu
Absolute Return Fonds

Als Stillhalter am
Optionsmarkt profitieren

Das Beratungsmodell
der Quirin Bank

Hohe Erwartungen in die neue Generation der Absolute Return-Fonds



Eckhard Sauren im Gespräch mit Chefredakteur Hermann Kutzer

Der erfolgreiche Kölner Dachfonds-Pionier Eckhard Sauren bleibt bei seiner eher konservativen, auf die Qualität der Fondsmanager und auf eine breite Streuung der Anlagen setzenden Strategie. Aktuell macht er sich für den Absolute Return-Ansatz stark und setzt dabei auf Fonds der neuen Generation als dritte Säule eines diversifizierten Portfolios.

asset avenue: Liberalisierung und Globalisierung der Finanzmärkte – welche besonderen Einflüsse auf die Investmentfondsbranche hatten diese Megatrends, wenn Sie auf die letzten fünf bis zehn Jahre zurückblicken?

Eckhard Sauren: Der Markt hat sich stark internationalisiert. Aus deutscher Sicht ist bemerkenswert, dass auch kleinere Boutiquen ausländischer Gesellschaften bei uns mittlerweile eine wichtige Rolle spielen. Dadurch wurde auch die Produktvielfalt sowohl von der

Das Interview

Research- als auch von der Beratungsseite her enorm bereichert.

Eine erfreuliche Entwicklung oder schon zu viel des Guten für den Markt?

Es ist ein absolut positiver Schritt, weil man mehr Auswahl und mehr Produktqualität hat. Es erfordert allerdings eine höhere Professionalisierung. Denn zum einen sind die einzelnen Produktkategorien nicht mehr so vergleichbar, wie das noch vor fünf bis zehn Jahren war. Außerdem haben insbesondere kleinere Investmentgesellschaften viele attraktive Fondsmanager und Produkte, die man mit berücksichtigen muss. Sie sind insbesondere in jüngerer Vergangenheit vom Verständnis her komplexer geworden. Daher muss der Researchprozess viel breiter aufgestellt werden.

Geht Ihrem Kunden, dem Anleger, da nicht leicht der Überblick verloren?

Ja, das ist ein Aspekt, den es zu berücksichtigen gilt. Das heißt, der Anleger sollte sich eben auch an Berater wenden, die entsprechende Mehrwerte für sie bieten können, weil sie sich detaillierter mit der Materie auseinandersetzen können als der Anleger selbst.

Das bedeutet aber auch, dass der Berater sich parallel zur Marktentwicklung mehr professionalisieren muss. Sonst kann er diese Leistung nachher ja gar nicht erbringen.

Absolut. Der Berater muss entweder auch einen sehr hohen Anteil an Research leisten, oder im Zweifel einen Teilbereich an einen Geschäftspartner abgeben, von

dem er sagt: Da sind Leute, die übernehmen die Selektion für einen. Oder man geht gleich in Dachfondslösungen, wo die Fondsselektion von Spezialisten übernommen wird. Es ist für den Berater also lange nicht mehr so einfach, wie es vielleicht vor fünf Jahren zu sein schien, sich selbst ein gutes Fondsportfolio zusammen zu stellen und zu glauben, dass dieses auf lange Sicht für den Anleger einen ordentlichen Mehrwert liefert. Der Berater sollte vielmehr die Beziehungsperson zum Kunden sein und darauf achten, dass der Kunde die richtige Allokation hat und entsprechend seiner Risikoneigungen vernünftig aufgestellt ist.

Aus der Community selbst kommen kritische Töne, die bezweifeln, dass wir mehr als 7.000 oder 8.000 hier zugelassene Fonds brauchen.

Es stimmt, dass es zu viele Fonds und auch zu viele Zertifikate im Markt gibt und dass hier ein Konzentrationsprozess mit Sicherheit sinnvoll ist. Er ist ja schon eingeleitet. Daher sind wir auch der Überzeugung, dass eine gewisse Konsolidierung stattfinden wird, und dass sich hier am Ende des Tages Qualität durchsetzen wird. Wir sehen die Hauptkonzentration in der Anzahl von Fonds großer Fondsgesellschaften, die bisher häufig ein voller Sortimentsanbieter waren, die jedes Thema mit aufgegriffen haben, damit sie es auch in ihrer Palette haben.

Zur aktuellen Lage. Welche Markttrends sehen Sie im Augenblick für die Investmentbranche?

Im wirtschaftlichen Umfeld gibt es gute Argumente für eine weitere Beruhigung

der Märkte. Auf der anderen Seite hat der Finanzsektor natürlich noch enorme Probleme. Vom Grundsatz her ist es deshalb so, dass ein Großteil der Anleger vermutlich konservative Produkte bevorzugen wird, weil die Erfahrung der jüngsten Vergangenheit dem Anleger noch klar im Gedächtnis ist und er das auch so schnell nicht vergessen wird. Und wir glauben, dass gerade der Bereich von innovativen Absolute Return-Fonds eine sehr tragende Rolle spielen kann, weil man den Bedürfnissen der Anleger hier sehr gut gerecht werden kann.

Kommen wir zu Ihrer Person und Ihrem Unternehmen. Sie sind erfolgreich, werden in der Branche hoch geschätzt. Was macht Sauren aus?

Wir konzentrieren uns darauf, Fondsmanager qualitativ zu beurteilen und zu versuchen, gute Fondsmanager frühzeitig zu erkennen und durch unsere Beurteilung der Fähigkeiten der Fondsmanager am Ende zu partizipieren. Das vor allem in verschiedenen Dachfonds, die nach wie vor unser Kerngeschäft darstellen. Dabei gilt es, die Qualität der Fondsmanager in Einklang mit dem Fondsvolumen zu setzen und darüber hinaus neue, attraktive Investmentideen frühzeitig zu erkennen, um sie in unseren Dachfonds sehr zeitnah entsprechend umsetzen können.

Wie sind Sie eigentlich auf die Idee gekommen, in der Analyse einen anderen Weg zu gehen als die meisten anderen?

Wir haben uns Investmentfonds intensiv angeschaut und seit 1994 analysiert, was die entscheidenden Wertetreiber sind. Hier haben wir festgestellt, dass der Fondsmanager schlussendlich den entscheidenden Einfluss hat, da er am Ende für die Anlageentscheidungen verantwortlich ist. Und so haben wir anhand eigener Analysen die personenbezogene Investmentphilosophie „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“ geprägt. Und diese dann von Beginn an qualitativ untermauert, indem wir persönliche Gespräche mit dem Fondsmanager suchen, in denen wir ausführlich die Anlagephilosophie analysieren und am Ende versuchen, zu einem Urteil zu kommen, über welche Qualitäten die einzelnen Fondsmanager verfügen. Unser Research hat über 4.000 Analysegespräche mit Fondsmanagern

geführt. Ich selbst habe in den letzten 15 Jahren über 2.000 Fondsmanagergespräche geführt. Das sorgt natürlich dafür, dass man eine extreme Breite an möglichen Spitzen-Fondsmanagern kennengelernt hat und diese immer wieder für Investments attraktiv sind. Gerade bei Veränderungen im Markt sind wir in der Lage, schnell Neueinschätzungen zu treffen. Dadurch sind wir wiederum mit einer sehr hohen Erfolgsquote in der Lage, den guten Fondsmanagern das Geld anzuvertrauen.



Wie wirkt sich dieser Ansatz langfristig auf Ihre Ergebnisse aus?

Mit Blick auf die letzten zehn Jahre sieht man beispielsweise an unseren Kernprodukten, dass hier deutliche Mehrwerte gegenüber klassischen Fondsstrategien oder gegenüber Indizes erzielt worden sind. So dass sich z. B. der Sauren Global Growth um über 70% besser entwickelt hat als der Weltaktienindex und beispielsweise 50% zulegen konnte, während der Weltaktienindex deutlich verlor.

Gibt es eigentlich bei den Fondsmanagern selbst neue Trends, z. B. so etwas wie einen Generationswechsel?

2009 haben sich viele der altbewährten Fondsmanager wieder profiliert, die an ihrer Anlagephilosophie konsequent festgehalten haben. Daher glauben wir, dass eine langjährige Erfahrung und ein Investmentansatz, der schon über eine gewisse Zeit gut funktioniert hat, sich auch über die Finanzkrise hinweg deutlich ausgezahlt haben. Bewährte Strategien, die gute Manager über Jahre hinweg erfolgreich umgesetzt haben, bieten die höchste Wahrscheinlichkeit, dass sie auch in Zukunft umgesetzt/durchgesetzt werden können.

Was gibt's Neues im Hause Sauren?

Wir glauben, dass die neue Generation von Absolute Return-Fonds, die insbesondere innovative Absicherungsinstrumente einsetzen um absolute Erträge zu erzielen, sehr großes Potenzial haben. Insbesondere, weil jetzt auch sehr hohe Managerqualität auf den Markt mit vielen attraktiven Produkten kommt, sehen wir hier eine sehr attraktive Bereicherung des Gesamtmarktes. Wir glauben, dass Absolute Return-Fonds einen bedeutenden Bestandteil in fast jedem Portfolio darstellen sollten, und dass sich die Berater dieses Segment sehr genau anschauen sollten. Und wir glauben, dass wir mit unserem Analyseansatz und mit der vermögensverwaltenden Dachfondslösung hier eine attraktive Bereicherung für die Portfolios darstellen können.

Was verstehen Sie unter Absolute Return?

Unter Absolute Return verstehen wir, dass das Anlageziel darin besteht, absolute Erträge unabhängig von den Marktbedingungen zu erwirtschaften. Hier können durchaus kurzfristig auch mal Verluste möglich sein, die dann aber geringer als der Markt sein sollten.

Wird sich dadurch die ganze Landschaft verändern?

Absolute Return wird die Landschaft bereichern. Nicht so, dass es die anderen, bisherigen Fondstypen nicht mehr geben wird, sondern es wird eine sehr wichtige Ergänzung sein. Wir reden selbst auch von der dritten Säule eines Portfolios, die neben den offensiven und defensiven Fondsstrukturen dazukommt.

Wie würden Sie Ihren eigenen Fonds einordnen?

Der Sauren Absolute Return-Fonds zählt zu den konservativen Produkten, auch von unserer eigenen Risikoeinstufung her. Dies drückt auch klar aus, dass er insbesondere für konservative Anleger eine attraktive Beimischung darstellt. Weil die Marktrisiken durch den Absolute Return-Ansatz und durch die breite Streuung sehr breit verteilt werden.

Herr Sauren, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Das Gespräch führte Hermann Kutzer