

Neue Kundengruppen ansprechen

Portfoliofonds für den Einstieg

Auf Streuung und die Portfoliotheorie von Harry Markowitz setzen mittlerweile einige geschlossene Fonds, aber nur die richtige Auswahl und vor allem Gewichtung und Korrelation der einzelnen Anlagen und Märkte machen aus einem gestreuten auch ein sicheres und rentables Portfolio. Nötig sind fundierte wissenschaftliche Berechnungen, Unabhängigkeit und ein erfahrenes Fondsmanagement.

VON KARSTEN MIETH
demark AG

Mit nur einer Fondsbeteiligung können private Anleger eine ausgewogene Diversifikation erzielen – und Banken und Sparkassen durch die effektivere Beratung ihr Provisionsgeschäft und die Deckungsbeiträge im Beteiligungsgeschäft deutlich steigern.

Portfoliofonds investieren in Geschlossenen Fonds und Direktinvestments: Schiffsbeteiligungen, internationale Immobilienfonds, Reits, Lebensversicherungsfonds, Containerinvestments, Private-Equity-Fonds, Umweltfonds etc. Empfehlenswert ist, auf eine weit gehend oder-rein unabhängige Fondsauswahl zu achten. Teils ist auch der Wertpapiererwerb grundsätzlich möglich, wie der spezialisierter Investmentfonds oder Reits.

Ziel dieser Strategie ist es, möglichst alle relevanten Anlagemärkte mit direkten Investments abzudecken und gleichzeitig insbesondere bei internationalen Anlagen abwicklungs- und steueroptimiert vorzugehen. Allein die erforderlichen Steuerberatungs- und Steuererklärungskosten bei Auslandsfonds können ansonsten schnell große Teile der Ausschüttungen wieder aufzehren.

Das Beteiligungsportfolio der ersten abakus balance KG ist am Markt noch immer einzigartig. Das Anlagevolumen in einer Gesamthöhe von 25 Millionen Euro und die Diversifikation konnten gegenüber der Prognose deutlich überschritten werden: 62 Einzelinvestments bei 22 Initiatoren in 14 Assetklassen. Gleichzeitig entfällt für den Anleger – und den Bankberater – der sonst übliche hohe Aufwand in der Verwaltung und der laufenden (Folge-)Beratung vergleichbarer Beteiligungsportfolios.

Die Einzelanlagen sind auf Basis ermittelter Korrelationen so gewichtet, dass eine lukrative Zielrendite von cir-

ca 7,4 Prozent (IRR per anno) bei vergleichsweise geringem Risiko erreicht wird.

Die Fonds nutzen die jeweilige Marktlage konsequent aus und investieren über die gesamte Platzierungszeit von circa einem Jahr. Wirtschaftliche, konzeptionelle oder auch steuerliche Änderungen können so schnell und effektiv umgesetzt werden. Besonderheit des aktuellen Fonds ist beispielsweise ein erster Exit bereits nach sechs Jahren Fondslaufzeit und eine angepasste Gewichtung der Zielmärkte.

Auf der Investitionsseite agieren Portfoliofonds vergleichbar mit institutionellen Investoren – insbesondere im Segment der Privatplatzierungen, die mittlerweile von nahezu allen Initiatoren parallel zu den Publikumsfonds mit meist deutlichen Vergünstigungen angeboten werden. So können die entstehenden Kosten aus der Dachfondskonstruktion zum großen Teil wieder aufgefangen werden.

Neben den Vorteilen im Produkt, wie niedriger Mindestbeteiligung, hoher und risikoreduzierender Diversifikation, lukrativen Renditen oder geringem Verwaltungsaufwand versetzen Portfoliofonds den Bankberater in die Lage, bei seinen Kunden eine wirkungsvolle Asset-Allocation umzusetzen und erhöhen ihre „Investitionsdisziplin“.

Die Kundenselektionsfrage „Welcher Fonds für welchen Kunden?“ spielt nur noch eine untergeordnete Rolle. Die Ansprache und Erschließung neuer Kundenzielgruppen, die Freigabe weiterer Beraterstufen und -gruppen sowie höhere Provisionserträge in diesem Segment sind so bei nahezu allen Sparkassen die fast zwangsläufige Folge.

Auch der Branchendienst „kapitalmarkt intern“ bewertete das Fondskonzept mit dem Fazit: „...durch breite und intelligente Risikostreuung in Sachwertanlagen, der unterdurchschnittlichen Kostenbelastung und der geringen Korrelation mit anderen Investments ist das Angebot zur Beimischung bestehender Portfolios sehr gut geeignet...“ und sah es zur Altersvorsorge und Diversifikation geeignet.

Die breite Einsatzmöglichkeit und die im Vergleich zu Einzelfonds erheblich einfachere Ansprache auch neuer und „stiller“ Kundengruppen machen einen geschlossenen Portfoliofonds zu einem echten Gewinn im Fondsangebot – für das jeweilige Kreditinstitut und den Kunden.