

€uro

Advisor Services ■■■

Euro Advisor Services bietet Profi-Anlegern und Beratern Orientierungshilfe im Fonds-Dschungel – mit Konferenzen, der Plattform FundResearch.de, Diskussionsrunden und ausführlichen Porträts von Asset-Managern und Anlagekonzepten

ROUNDTABLE S. 86

Welchen Erfolg versprechen wissenschaftliche Ansätze im Asset Management? Vier Experten diskutieren

MIFID-ROUNDTABLE S. 92

Geschäftsführer großer Fondsgesellschaften geben Auskunft: Was bedeuten die neuen Richtlinien?



Roundtable-Teilnehmer: Matthias van Randenborgh, Geschäftsführer (GF) RP Crest; Harald Bareit, GF QC Partners; Tobias Klein, CEO First Private; Dieter-T. Fischer; Manfred Hübner, GF Sentix AM; Markus Neubauer, GF Universal-Investment (v.l.)

„GRÖSSE IST KEIN QUALITÄTSMERKMAL“

Was präferieren institutionelle Anleger aktuell und was können spezialisierte Asset-Manager liefern? Vier Experten mit wissenschaftlichen Ansätzen diskutieren. Gastgeber ist Universal-Investment. Dieter-Thilo Fischer, Geschäftsführer bei Euro Advisor Services, moderiert

Autor

Dieter-Thilo Fischer

Dieter-Thilo Fischer: Herr Neubauer, Sie sprechen häufig mit institutionellen Investoren. Auf was legen diese jetzt besonderen Wert?

Markus Neubauer: In der gegenwärtigen Niedrigzinsphase ändern institutionelle Anleger ihr Verhalten. Direkte Anlagen nehmen insgesamt ab, Anlagen in Vehikel wie Spezial- oder Publikumsfonds legen zu. Bei Renten sehen wir insgesamt nachlassendes Interesse, zudem wird von Staatsanleihen in Corporates und High-Yield-Investments umgeschichtet. Aktien und Alternatives finden zunehmenden Zuspruch, bei den

Alternatives sind es vor allem Loans, also Schuldscheindarlehen, Private Equity, Immobilien und Infrastruktur.

Fischer: Gibt es bei den Alternatives spezielle Trends?

Neubauer: 2015 betrug die Loans-Quote 3,6 Prozent. Schon ein Jahr später, 2016, lag diese bei über sechs Prozent. Bei Immobilien hält der Zuspruch institutioneller Investoren nach wie vor an, das schließt auch Commitments für die kommenden Jahre ein. Was über alle Anlagen hinweg gefragt ist, ist ein konstanter, ruhiger und wenig volatiler Er-

trag, der idealerweise nicht zu anderen Erträgen korreliert.

Fischer: Können Manager, die sich in den klassischen Primär-Assetklassen Aktien und Renten bewegen, zu diesen Alternatives auch Alternativen bieten?

Harald Bareit: Für viele Anlegergruppen heißt die Aufgabe doch, ein anderes Chance-Risiko-Profil zu bieten, als dies bei den klassischen Long-only-Anlagenformen der Fall ist. Bei uns bekommen sie dies durchaus.

Matthias van Randenborgh: Aus der Sicht der meisten Anlegergruppen sind



Wir sind Überzeugungstäter. Das hilft in vielen Situationen ungemein.“

Tobias Klein, First Private

Volatilitätsrisikoprämien, wie wir sie managen, eine eigene Anlageklasse wie zum Beispiel Aktien oder Immobilien. Ich würde sie als eine abgewandelte Form der Aktienrisikoprämien bezeichnen. Volatilitätsrisikoprämien ermöglichen es, die Aktienrisikoprämie mit einem Ertrags- und Risikoverhalten abzugreifen, das dem von Absolut-Return-Strategien im Idealfall am ehesten entspricht. Das ist für uns eine feine, aber wichtige Differenzierung.

Tobias Klein: Investitionen in grundverschiedene Anlageklassen können im Ernstfall hoch korreliert sein, wenn ihnen ähnliche Risikoprämien zugrunde liegen. Und das wiederum hängt von der Strategie ab, mit der man in dem Markt unterwegs ist. Wir bieten daher lieber Multi-Strategy-Lösungen an und nicht bloß Multi Asset.

Fischer: Einen quantitativen, regelbasierten Hintergrund haben Sie alle hier am Tisch?

Manfred Hübner: Ich würde sagen ja – auch wenn unser Ansatz den Investor in den Mittelpunkt der Betrachtung stellt: „Menschen machen Märkte.“ Wir geben jedoch dem weichen Faktor Psychologie ein quantitatives Korsett. Mit dem Sentix Global Investor Survey messen wir die kurz- und mittelfristigen Anlegererwartungen systematisch. Und dies schon seit 2001.

Klein: Mit Zahlen und Filtern arbeiten heute die meisten. Allein die streng regelbasierten Ansätze haben aber den Vorteil, dass sie reproduzierbar und gegebenenfalls auch falsifizierbar sind. Letzteres ist entscheidend für echten Erkenntnisfortschritt. Aus Kunst oder Magie wird eine nüchterne Wissenschaft. Anpassungen oder auch gänzlich neue Ideen kann man vorab testen. Solche Rückrechnungen geben einem keine Garantie – aber viele kleine Wissensvorsprünge machen den Unterschied.

Fischer: Ihre Ansätze sind durch die Bank komplexer als die Standardmodelle. Wie erklären Sie diese Ihren Kunden?

van Randenborgh: Das ist anspruchsvoll. Wenn Sie über Derivate – und Optionen insbesondere – reden, zucken manche schnell zusammen. Die menschliche Intuition ist auf symmetrische und lineare Beziehungen geprägt. Wenn Sie über Optionsrisikomanagement nachdenken, sind sie jedoch mit asymmetrischen und nicht linearen Ertragsmomenten beschäftigt. Wir →



Vertrauen ist definitiv ein wichtiges Thema in den Kundengesprächen.“

Harald Bareit, QC Partners



Am Ende treffen Menschen die wesentlichen Anlageentscheidungen.“

Manfred Hübner, Sentix AM



Wir sind fast missionarisch, wenn wir unseren Ansatz erklären.“

Matthias van Randenborgh, RP Crest

FIRST PRIVATE

Quants an die Macht



First-Private-Manager: „Hoch motiviertes, stabiles Team“

Direkt am Main in Frankfurt ansässig, will First Private vor allem eines: unabhängig gegenüber Konzerninteressen und Benchmarks so erfolgreich wie möglich arbeiten. Aktive, quantitative Ansätze stehen im Fokus der insgesamt 26 Mitarbeiter.

First Private ist eine international agierende, unabhängige und partnerschaftlich geführte Asset-Management-Boutique. Das Unternehmen verwaltet ein Vermögen von etwa 2,7 Milliarden Euro (Stand: April 2017). Bereits Anfang der 90er-Jahre setzte First Private Maßstäbe in der Entwicklung und Umsetzung aktiver, quantitativer Investmentstrategien in den Bereichen „Aktien“ und „Absolute Return“. Unternehmerische Unabhängigkeit und Spezialisierung ermöglichen der Gesellschaft ein hohes Maß an Kontinuität und Verlässlichkeit im Produktangebot.

Dabei steht die Aktienselektion ebenso im Fokus wie Alternative Investments (Multi Strategy und Equity Long/Short). Die Wertpapierauswahl wird ausschließlich auf Grundlage wissenschaftlich fundierter Methoden und fundamentaler Fakten getroffen. „Situative Entscheidungen und typische kognitive Verhaltensfehler bleiben möglichst weitgehend außen vor. Die Geschichte des direkt am Main ansässigen Unternehmens geht auf die

1990 gegründete Salomon Brothers KAG zurück, die 2003 im Rahmen eines MBO vom Management übernommen wurde. Seit jeher setzt der Asset-Manager auf Teamkontinuität: Das langjährig eingespielte, international ausgebildete Portfoliomanagement-Team arbeitet meist mehr als zehn Jahre für First Private und hat durchschnittlich 17 Jahre Berufserfahrung. Beispiel: Der **First-Private Euro Dividenden STAUFER**. Das quantitativ gesteuerte Produkt liegt in der Kategorie Aktienfonds Europa regelmäßig mit an der Spitze und erhielt dafür zahlreiche Auszeichnungen. Kollege Computer errechnet mithilfe einer Datenbank ein Modellportfolio. Dieses Portfolio bildet die Basis der Entscheidungen des Fondsmanagers. Das funktioniert und zeigt: Quants können (auch) Qualität.

FONDS

Fonds	First Private Eur. Div. STAUFER A
ISIN	DE0009779611
Schwerpunkt	Europäische Aktien
Wertzuwachs	Seit Start: 221,63 %
Volatilität p.a.	Seit Start: 20,0 %
Kosten	1,62 %
Fondsvolumen	255 Mio. €
Fondaufgabe	23.11.1997
Fondsinfos	www.first-private.de

Stand: 31.03.2017

sind daher oft ausbildend, fast missionarisch unterwegs, wenn wir unseren Ansatz erklären. Institutionelle Investoren betrachten einen so komplexen Ansatz wie unseren manchmal drei, vier, fünf Jahre. In dieser Zeit bilden sie Erwartungen und stellen diese den tatsächlichen Ergebnissen gegenüber, bis sie irgendwann Vertrauen fassen. Das schafft man nur durch fachliche Kompetenz und durch Glaubwürdigkeit.

Bareit: Vertrauen ist definitiv ein wichtiges Thema. Auch wir müssen viel erklären, das schon. Hierbei ist es extrem wichtig, Transparenz zu zeigen. Wenn Anleger uns einige Jahre über die Schulter schauen und mitbekommen, dass das, was wir machen, funktioniert, fassen sie Vertrauen. Dadurch dass wir renten-, aktien- und hedgefondsähnliche Risikoprofile bereitstellen, sind wir zwar sehr komplex – doch auch verständlich. **Klein:** Das Interesse und das Wissen vieler Investoren ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Viele wissen heute zum Beispiel genau, worum es bei Faktor-Investing geht. Zudem: Wir sind im wohlverstandenen Sinne Überzeugungstäter, wir wollen nicht bloß überreden.

Hübner: Unser verhaltensorientierter Ansatz ist den meisten Anlegern intuitiv vertraut, denn die Gefühle bei der Geldanlage hat jeder erfahrene Investor schon am eigenen Leib erlebt oder bei seinen Kollegen beobachtet. Erklärungsbedürftig ist, wie wir daraus aktive Alpha-Strategien machen, denn es gibt noch nicht viele Ansätze wie unseren. Hier hilft die Modellorientierung unheimlich, denn die Entscheidungsregeln lassen sich so klar nachvollziehen.

Fischer: In der Finanzindustrie wurde an einigen Stellen viel Vertrauen verspielt. Bemerkten Sie das?

van Randenborgh: Sehr sogar. Meines Erachtens ist die Finanzindustrie noch immer in einer Vertrauenskrise. Investoren würden am liebsten nur in Fonds investieren, die sie vollständig durchdringen, die sie selbst implementieren können und dessen Risikomanagement sie auch beherrschen, zumindest theoretisch. Das ist in keiner anderen Branche so ausgeprägt. Beispiel: Bei einem BMW, Mercedes oder sonstigen Auto vertrauen die Käufer auch bei Tempo 240 darauf, dass die Ingenieure alles bedacht haben. Von einer ähnlichen Vertrauenssituation ist die Asset-Management-Industrie weit weg – zu Recht.

Klein: Ich glaube, wir müssen als Asset-Manager überlegen, was unsere Kunden aushalten. Es reicht nicht, im Kleingedruckten beschrieben zu haben, was passieren kann. Es ist eine Art Bringschuld, die Robustheit der Strategie in Schlechtwetterperioden an dem Durchhaltevermögen der Kunden auszurichten. Es ist ärgerlich, wenn Kunden vor der Recovery der Geduldsfaden reißt.

Bareit: D'accord. Fehlendes Risikobewusstsein ist unseres Erachtens mangelndes Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem Anleger. Wir haben definitiv schon auf die Zusammenarbeit verzichtet, wenn wir gemerkt haben, dass unser Profil und die Wünsche des Investors so nicht zueinander passen. Unser Risikomanagementsystem hält in bestimmten Phasen die Neubildung von Positionen bewusst gering und verzichtet damit auf ein gewisses Extra an Performance, einfach deshalb, um das Gesamtrisiko für unsere Investoren herauszunehmen. Dies etwa dann, wenn die Risiken einer Assetklasse tendenziell unterschätzt werden.

Fischer: Gibt es Situationen, in denen Sie Ihre Modelle ausschalten und von Hand weitersteuern?

van Randenborgh: Grundsätzlich investieren wir viel Energie in die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres strategischen Anlageprozesses, der, wo sinnvoll und möglich, regelgebunden gemanagt wird. Daran arbeiten sieben Mitarbeiter, darunter drei promovierte Physiker beziehungsweise Mathematiker. Aktives Management ist nötig, wenn es zu Tail-Ereignissen kommt. Damit meine ich die ganz großen Verwerfungen an den Kapitalmärkten, die man anhand von Simulationen historischer Daten niemals greifen können. Ein banales Beispiel: Wenn Sie mit Long-VIX-Futures-Positionen einen Tail-Hedge haben, müssen Sie während der Krise, am besten im Zenit der Krise, den Futures verkaufen, um den Gewinn zu realisieren. Irgendwann kommt der hohe VIX – also der Volatilitätsindex – wieder zurück. Solche Verkäufe müssen eine aktive Entscheidung des Managers sein und beinhalten immer eine qualitative Analyse des Krisenverlaufs.

Hübner: Viele Kapitalmarktsituationen sind „einmalig“ und lassen sich nur durch eine Kombination verschiedener Indikatoren identifizieren. Dies erledigt der Mensch aufgrund der nicht linearen Natur der Märkte besser als ein →

QC PARTNERS

Optionsstrategien nach Maß



QC-Chef Harald Bareit: „Eigentümergeführte Investment-Manufaktur“

QC Partners ist eine eigentümergeführte Asset-Management-Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Spezialisiert ist sie auf das Management von Absolute-Return- und Derivatestrategien für institutionelle und semi-institutionelle Investoren.

Die Maxime von QC Partners ist, Asset-Management aus Sicht eines Risikomanagers zu betrachten. Dadurch entwickelt das Unternehmen Strategien, die – als Ergänzung bestehender Portfolios – eine mittelfristige Rendite von fünf bis zehn Prozent p.a. (je nach Risikoneigung des Investors) bei aktivem Management ermöglichen.

Durch die bankenunabhängige AufstellungskönnenbewährteAnlagemodelle mit neuen Facetten kombiniert und auf die individuellen Bedürfnisse der Investoren zugeschnitten werden.

Mit acht Mitarbeitern verwaltet das Unternehmen derzeit rund 500 Millionen Euro. Geleitet wird es von Harald Bareit (Geschäftsführender Gesellschafter) sowie den Partnern Stephan Beismann (COO) und Thomas Altmann (Portfoliomanagement). Aktives Portfoliomanagement, so die Überzeugung von QC Partners, findet in der Traditionslinie deutscher Handwerkskunst statt und greift deren positive Eigenschaften auf: „Mit dem hohen

Anspruch an Kundennähe, Qualität, Präzision, Ausbildung und technische Fertigkeiten ist QC Partners eine bodenständige, eigentümergeführte „Investment-Manufaktur.“

QC Partners bietet eine seit 2008 umgesetzte Optionsstrategie: Risk-Protect III Plus. Investiert wird – neben dem in der Regel aus Anleihen und Liquiditätspositionen bestehenden Basisportfolio – in Optionen auf internationale Aktien- und Volatilitätsindizes. Das Ziel der Risk-Protect-Strategie ist die Generierung absolut positiver Erträge bei geringen Wertschwankungen und geringer Korrelation zur Wertentwicklung anderer Märkte.

Das Fondsmanagement diversifiziert weltweit mit Schwerpunkt auf Europa, Amerika und Asien. Für Kunden, die gleichzeitig das Downside-Risiko konsequent absichern möchten, empfiehlt sich eine Investition in die Premium-Income-Strategie. Kern ist hierbei eine sogenannte „Collar“-Strategie, bei der aus dem aktiven Kauf- und Verkauf von Put-Optionen Erträge generiert und systematisch Risiken begrenzt werden.

Die Strategien von QC Partners werden in Form von Spezialfonds, Publikumsfonds oder weiteren Vehikeln angeboten. Dabei werden jederzeit die individuellen Anforderungen der Anleger bestmöglich berücksichtigt.

RP CREST

Perfektes Surfen auf der Welle



RP-Crest-Team, München: „Volle Konzentration auf den Vega Fonds“

RP Crest wurde 2011 als eine auf das Management von Volatilitätsprämien spezialisierte Investmentboutique gegründet. Das Team managt einen Publikumsfonds: den RP Vega Fonds. Als Alternative zu Aktien und Anleihen.

Institutionelle wie auch private Anleger stehen stets vor der Herausforderung, ausreichende Erträge zu erzielen, um Kapital aufzubauen oder daraus laufende Ausgaben zu bedienen. Die historisch niedrigen Zinsen machen das nicht gerade leichter. Hier können Volatilitätsrisikoprämien eine Alternative zu klassischen Zinsanlagen sein: Wer implizite Volatilitäten verkauft und diese durch die realisierte Volatilität absichert, verdient die Volatilitätsprämie. Sie ist nicht das Resultat einer Fehlbewertung einzelner Optionen, sondern vielmehr die Vergütung der nachgefragten Dienstleistung der Bereitstellung von Versicherungen.

„Volatilitätsrisikoprämien bieten eine alternative Ertragsquelle zu klassischen Kapitalmarktrisikoprämien“, sagt Matthias P. van Randenborgh, Gründer und CEO bei RP Crest. Sein Team und er managen den größten von Banken und Versicherungen unabhängigen Volatilitätsrisikoprämienfonds in Europa. Die Ertrags-erwartung liegt über drei Jahre bei sechs bis zehn Prozent pro Jahr. Da er unkorreliert zu traditionellen An-

lageklassen funktioniert, eignet sich der Fonds zur besseren Diversifikation sowie als Baustein für eine Absolute-Return-Allokation – nicht weil er keine Verluste einfährt, sondern weil er sich „relativ sicher und schnell von diesen erholt“, so van Randenborgh. Die einzige wesentliche Vergütung der Mitarbeiter von RP Crest muss in wesentlichen Teilen für wenigstens drei Jahre und zweibis dreifach gehebelt im **RP Vega Fonds** ko-investiert bleiben. „Damit sind die Mitarbeiter überproportional im Risiko“, so Randenborgh. Das Kalkül dabei: Wer sein eigenes Geld zu guten Teilen in Fonds stecken hat, agiert bewusster und am Ende risikoaverser. Anders wenn hohe Bonuszahlungen dazu verleiten, mit dem Kapital der Kunden überproportionale Risiken einzugehen, sind die Vermögen der Fondsmanager mit dem RP-Crest-Modell immer mit im Spiel.

FONDS

Fonds	Absolute Return
ISIN	DE000A1JSUA7
Schwerpunkt	Volatilitätsrisikoprämien
Wertzuwachs	3,4 % p.a. seit Auflage
Kosten p.a.	1,05 %
Fondaufgabe	20.02.2012
Fondsvolumen	553,1 Mio. €
Fondsinfos	www.rpcrest.com

Stand: 28.04.2017

Computer. Andererseits gibt es jedoch viele Kapitalmarktphasen, die für Menschen durch Ambiguität ausgezeichnet sind. Hier steuern die Modelle autonom besser und helfen, Entscheidungsstarre zu vermeiden. Hinzu kommt, dass sowohl das Gesamtrisiko als auch das Fondsprofil von einem verantwortlichen Portfoliomanager gesteuert werden müssen.

Fischer: Wann passierte das zum Beispiel?

Hübner: Zum Beispiel aktuell im Rentenmanagement. Für Menschen ist es bei negativen Renditen schwierig, Anleihen für ein Total-Return-Mandat zu allokiieren. Andererseits funktionieren Modelle, welche die Kurvensteilheit berücksichtigen, bei jedem Zinsniveau. Das machen wir uns zunutze.

Bareit: Generell ist es so, dass unsere Modelle lange halten. Das funktioniert wie bei einer Leitplanke. Ich suche mir heraus, wie schnell ich fahre oder auf welcher Spur, jedoch immer innerhalb vorgegebener Limits und Regeln. Im Rahmen unserer Strategien gibt es nicht nur Risk on oder Risk off. Unser Risikomanagementsystem bietet viele Möglichkeiten, Renditechancen in jedem Marktumfeld mit möglichst geringem Risiko darzustellen. Reduziert haben wir zum Beispiel beim Brexit, weil es hier sehr außergewöhnliche Situationen gab. Allerdings haben wir unser Modell nicht völlig abgeschaltet, sondern sind ganz am Rand gefahren. In den „üblichen“ Drawdown-Phasen der letzten Jahre sind wir nie außerhalb des Modells gewesen, auch finden Eingriffe ausschließlich zur Risikoreduzierung statt.

Klein: Eingriffe unter Risiko- oder Drawdown-Gesichtspunkten müssen jederzeit möglich sein. Ähnlich wie Leitplanckenberührungen sind solche Eingriffe aber in der Regel teuer, weil sie prozyklisch sind. Man verkauft Risiken, wenn andere das auch gerade tun. Besser ist, die Strategie so zu parametrisieren, dass man seine Positionen mit hoher Wahrscheinlichkeit durchhalten kann.

Fischer: Die ganz Großen der Branche schlafen ja auch nicht. Goldman Sachs zum Beispiel verwaltet über das Quant-Team 91 Milliarden US-Dollar. Bekommen Sie es da nicht mit der Angst zu tun?

Hübner: Größe ist kein Qualitätsmerkmal...

van Randenborgh: Ich denke, es ist vor allem entscheidend, ob die Interessen

von Asset-Managern und Kunden kongruent sind, egal wie groß das verwaltete Vermögen ist. Das ist bei einer so großen und gewinnorientierten Bank gar nicht einfach herzustellen.

Klein: Ich bezweifle, dass man über 90 Milliarden US-Dollar quantitativ wirklich sinnvoll verwalten kann.

Bareit: Als Anleger würde ich das eher beunruhigend finden. Als „Wettbewerber“ bleibe ich gelassen. Da haben wir doch alle Argumente auf unserer Seite: Wir können auf die Wünsche der Investoren eingehen, flexibel sein – und das alles mit Modellen, die sie sonst nicht bekommen.

Fischer: Was sagen Sie eigentlich aktuell zu den Märkten, in denen Sie unterwegs sind? Teuer, billig?

Klein: Für Aktien stehen die Ampeln nach wie vor auf Grün. Wir haben durchaus quantitative Modelle, die aktuell sagen, dass Dividendenpapiere nach wie vor attraktiv sind, verglichen zu den Alternativen. Aktien sind zwar optisch teuer – jedoch nicht im Verhältnis zu den Preisen in anderen Assetklassen. Gleichzeitig gehen wir auch davon aus, dass die Volatilitäten zunehmen, worauf wir uns freuen, weil jede Verwerfung auch Möglichkeiten schafft. Es war jetzt längere Zeit überraschend ruhig – und das wird nicht ewig so bleiben.

Bareit: Das Markanteste, was wir in unserer Modellwelt aktuell sehen, ist das Ausbleiben von Drawdowns. Mit jedem Tag ohne größere Rücksetzer wird es wahrscheinlicher, dass welche kommen. Ich glaube außerdem, dass wir ein unruhigeres zweites Halbjahr vor uns haben.

van Randenborgh: Wir betreiben einen Anlageprozess, der marktmeinungsfrei funktioniert. Deshalb geben wir nur ungern eine Marktmeinung ab. Das wäre inkonsequent – vor allem, weil ich meiner eigenen Prognoseunfähigkeit doch sehr bewusst bin.

Hübner: In unserem Ansatz fokussieren wir uns auf den „Sentiment Value“, also Werte, die durch verzerrte Wahrnehmungen der Anleger oder Stimmungen an den Märkten entstehen. Panik an den Märkten ist beispielsweise ein guter Werttreiber. Aktuell herrscht jedoch eine hohe Irritation der Anleger bei gleichzeitiger Wahrnehmung einer Überbewertung am Aktienmarkt vor. Dies ist für uns kein günstiges Investitionsumfeld, und deshalb sind wir aktuell nur gering in Aktien investiert.

SENTIX

Menschen machen Märkte



Sentix-Gründer Manfred Hübner (l.) und Portfoliomanager Patrick Hussy (r.)

Sentix analysiert das Verhalten von Anlegern mithilfe von Behavioral Finance. Ziel ist es, wiederkehrende Muster zu erkennen und sie gewinnbringend zu nutzen. Über den Sentix Risk Return Fonds -A- können Anleger clever in Aktien investieren und von der Börsenexpertise profitieren.

„Menschen machen Märkte – was trivial klingt, hat gravierende Konsequenzen“, so die Sentix-Macher. Viele Anleger beobachten fundamentale Daten und ziehen ihre Rückschlüsse auf das Marktgeschehen. Doch dieser Blick kann nur einen geringeren Teil der Marktschwankungen erklären. Das ganze Bild erfordert neben der Ratio auch „emotionale Intelligenz“. Oft sind es Gefühle, Neigungen und Wahrnehmungen der Anleger, die deren Verhalten beeinflussen. Sentix Asset Management analysiert deshalb das Verhalten der Anleger sehr genau. Woche für Woche werden mehr als 5000 Investoren zu ihren Markterwartungen und zu ihrem Positionierungsverhalten befragt. Damit lässt sich das Anlegerverhalten für einzelne Märkte und Sektoren quantitativ messen, bewerten und in intelligenten Strategien nutzen. Es zeigt sich, dass es wiederkehrende Muster gibt, die immer wieder exzellente Investmentgelegenheiten bieten. Diesen „Sentiment Value“ nutzt die Investment-

boutique für ihre Investoren. Seit September 2016 gibt es mit dem **Sentix Risk Return -A-** einen neuen Fonds, der diese Gelegenheiten fokussiert am Aktienmarkt aufspürt. Der Fonds hat keine Benchmark, der den Manager in ein Aktienkorsett zwingt. Ziel des neuen Sentix-Ansatzes ist es, die Wertentwicklung von Aktien zu erreichen, ohne jedoch die Risiken eines Dauerinvestments tragen zu müssen. Der sehr aktive Investmentstil bereichert dadurch jedes Portfolio mit Aktienanlagen. Institutionelle Investoren können von der Sentix-Expertise besonders profitieren und maßgeschneiderte Anlagekonzepte erhalten. Kundenspezifische Vorgaben wie Zielmärkte oder Risikobudgets können ebenso berücksichtigt werden wie Nachhaltigkeitskriterien und institutionelle Beschränkungen. Insgesamt verwaltet Sentix Asset Management mehr als 320 Millionen Euro.

FONDS

Fonds	Sentix Risk Return -A-
ISIN	DE000A2AMPD1
Schwerpunkt	Mischfonds offensiv
KVG	Universal-Investment
Zielrendite	7,5 % p. a.
Zielkorrel.	0,5 -> MSCI
Benchmark	Keine
Fondsauflage	10.10.2016

Stand: 28.04.2017