apoBank
Bank der Gesundheit

23.06.2022 10:00 CEST

apoInstitutionell: Herausforderungen in der Asset Manager Selection

Angesichts eines immer anspruchsvolleren Marktumfelds sehen sich institutionelle Investorinnen und Investoren bei der Neuausrichtung und Adjustierung ihrer Anlageportfolien mit einem stetig wachsenden Anlageuniversum konfrontiert. Denn um die definierten Zielrenditen zu erreichen, kommen sie bei der Bestimmung der Strategischen Asset Allokation (SAA) an der Aufnahme neuer Anlageklassen nicht vorbei.

Wesentlich für den Anlageerfolg ist dabei die Auswahl geeigneter Asset Manager. Eine detaillierte Asset Manager Selection stellt die Basis dar, um

die vom Investor gewählte Anlagestrategie optimal und individuell in ein Investitionsportfolio umzusetzen.

Mehrheit der aktiven Fonds schlägt Index nicht

Dies gilt insbesondere für aktive Asset Manager. Empirische Studien wie die des Indexanbieters S&P Dow Jones Indices zeigen, dass über einen Zeitraum von zehn Jahren mehr als 80 Prozent aller aktiven Fonds eine schlechtere Performance erzielt haben als ihre Vergleichsindizes. Je kürzer der Analysezeitraum, desto tendenziell höher die Wahrscheinlichkeit, dass der Asset Manager eine Outperformance erzielt. Das hilft allerdings nur bedingt, da strategische Investorinnen und Investoren in der Regel eine langfristige Outperformance erwarten. Insofern ist das laufende Monitoring der eingesetzten Asset Manager ein wichtiger Faktor für die langfristige Performance.

Wie findet man einen geeigneten Asset Manager, der nachhaltig gute Ergebnisse liefert? Dazu braucht es neben einer quantitativen Auswertung vor allem eine qualitative Beurteilung. Und die kann schnell sehr aufwändig werden: Ist der quantitative Teil des Prüfprozesses für eine gewöhnlich hohe Anzahl von Anbietern noch mit überschaubaren Bordmitteln darstellbar, sind für den qualitativen Part – abhängig vom Anbieteruniversum – schnell Ressourcen notwendig, die kaum ein institutioneller Investor oder eine institutionelle Investorin ökonomisch sinnvoll vorhalten kann.

Vielfältige strategische Ziele erschweren Auswahl

Denn die Aufgabe ist komplex. So ist das strategische Ziel institutionell Anlegender in der Regel nicht allein oder vorrangig eine Überrendite gegenüber dem jeweiligen Markt. Vielmehr geht es darum, dass das Risiko-Rendite-Profil der Assetklasse in den Portfoliokontext passt. So kann das Hauptaugenmerk beispielsweise auf der Begrenzung von Risiken liegen, während auf der Renditeseite lediglich eine angemessene Partizipation an positiven Marktbewegungen erwartet wird.

Bei der quantitativen Auswertung geht es darum, die individuellen Anforderungen der institutionellen Investorinnen und Investoren in entsprechende Messgrößen zur Bewertung der Asset Manager Leistung zu übersetzen. Welche Kennzahlen spiegeln das geforderte Risiko-Rendite-Profil am besten wider? Welche absoluten Restriktionen können dabei bereits

berücksichtigt werden? Bei der qualitativen Auswertung werden diese Ergebnisse dann mit nicht quantifizierbaren Aspekten untermauert und ihre Gültigkeit für die Zukunft abgesichert. Letzteres erfordert eine erhebliche Detailtiefe sowie Erfahrung und erhöht damit den Aufwand im gesamten Selektionsprozess schnell um ein Vielfaches.

Hinzu kommt, dass vor allem in Kern-Anlageklassen wie Europe Equity oder Global Equity eine Vielzahl an Asset Managern Expertise und Investmentlösungen anbietet. Die Anzahl je Assetklasse steigt dabei mit deren Bedeutung in institutionellen Portfolios.

Externe Beratung im Auswahlprozess gefragt

Viele Investierende beziehen vor diesem Hintergrund eine objektive, externe Beratung in den Auswahlprozess mit ein. Anbieterinnen, die auf Asset Manager- oder Fonds-Selektion spezialisiert sind, unterstützen nicht allein bei der Auswertung der Datengrundlage, sondern verfügen häufig über das notwendige Netzwerk und die Erfahrung, die insbesondere in der qualitativen Einschätzung unabdingbar sind. Zur Beratungsleistung zählen in der Regel auch persönliche Interviews, mit deren Hilfe unter anderem die Stabilität des Unternehmens auf Teamebene beurteilt werden kann und Unterscheidungsmerkmale in der Strategie gegenüber anderen Managern deutlich werden.

Neutrale Analysten bieten professionelles Sparring auf jeder Stufe des Entscheidungsprozesses, beschleunigen die Auswahl und liefern detaillierte wie objektive Berichte. Im Ergebnis wird ein Asset Manager identifiziert, der die Anforderungen des Investors bestmöglich abdeckt. Ein weiterer Vorteil: Wird der Auswahlprozess durch eine unabhängige Instanz dokumentiert, erhöht sich die Nachvollziehbarkeit und Transparenz auf jeder Entscheidungsstufe. Dies hilft insbesondere in der Kommunikation mit internen und externen Adressaten und bei der Erfüllung von Compliancevorschriften.

Laufendes Monitoring unerlässlich

Ist der Selektionsprozess abgeschlossen, folgt in der Regel ein fortlaufendes Controlling der mandatierten Asset Manager. Insbesondere die Überwachung der vorab definierten Portfolioziele und -restriktionen spielt dabei eine wesentliche Rolle. Gleichzeitig sollen sich ändernde Rahmenbedingungen

identifiziert werden, die sich auf Ergebnisse, Strategie und Unternehmensentwicklung auswirken, d. h. im fortlaufenden Controlling findet ein Abgleich mit dem entsprechenden Markt und zusätzlich auch ein turnusmäßiger Vergleich mit anderen geeigneten Asset Managern statt. So kann frühzeitig festgestellt werden, ob es deutlich bessere Asset Manager gibt. Die so identifizierten Alternativen werden dann wieder dem bekannten Selektionsprozess unterworfen.

Fazit: Der fortlaufende Prozess erhöht die Zielerreichungswahrscheinlichkeit unter den definierten Rahmendaten und sichert die Beständigkeit überdurchschnittlicher Ergebnisse.

Marktkommentar von Felix Cloos, Leiter Strategisches Consulting im Bereich Institutionelle & Asset Management (IAM) der apoBank

---

Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.
www.apobank.de

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:
www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen

Christoph Koos
Pressekontakt
Pressereferent
christoph.koos@apobank.de
+49 211 5998 154