

Ein Newsletter zu Fondsempfehlungen?

Geld ausgeben für eine Fondsempfehlungsliste und regelmäßige Informationen zu den empfohlenen Fonds? Jeder klar denkende Finanzdienstleister würde sofort abwinken. Informationen gibt es doch im Internet quasi unbegrenzt und kostenlos.

Genau da liegt aber das Problem. Die Vielfalt der Informationen ist überhaupt nicht mehr überschaubar. Wie sollen Finanzdienstleister die Zeit finden, neben der Akquise neuer und der Betreuung bereits vorhandener Kunden sowie der Bewältigung der regulatorischen Anforderungen in punkto Kundenprofilierung und Dokumentation, auch noch umfangreiches Research zu betreiben, um die Investmentfonds zu finden, die der jeweiligen Risikoakzeptanz des Kunden entsprechen? Der Klick im Ranking, der vermeintlich die Besten blitzschnell aufspürt, ist da – diese Erkenntnis setzt sich zunehmend durch – überhaupt nicht hilfreich. Zu komplex sind die unterschiedlichen Fondskonzepte heutzutage, um sich in herkömmliche Vergleichsgruppen einordnen zu lassen. Wer tiefer in die Materie einsteigt, gibt oft schnell entnervt wieder auf. Die Konsequenz dieses Handelns zeigt sich in den Mittelzuflüssen, die sich wesentlich auf einige wenige allgemein bekannte Megaseller beschränken. Die folgende Grafik zeigt ein in den letzten Jahren durchaus typisches Depot, in dem fünf hervorragende Fonds miteinander kombiniert wurden. Selbst in der Finanzkrise hätte diese Mischung den maximalen Rückgang auf weniger als 10% begrenzt.



Doch auf einmal funktioniert das Depot nicht mehr so, wie gewünscht. Erklärungen dafür gibt es zuhauf, doch die Frage ist vielmehr, wie man eine solche Entwicklung hätte vermeiden können. Zum Vergleich ist ein gut strukturiertes Depot aus 14 vermögensverwaltenden Fonds abgebildet. Erstaunlicherweise hat sich dieses über lange Zeit nahezu parallel zum „Megaseller-Depot“ entwickelt. Der Unterschied: Auch jüngst

hatten die Anleger dieses Depots wenig Grund, unzufrieden zu sein.

Aber wie gelangt man zu solchen breiter aufgestellten – und deshalb risikoärmeren – Depots? Wer sortiert die Informationen und stellt diese in verständlicher Sprache zusammen. Dabei geht es nicht nur um die Ergebnisse der Vergangenheit sondern vor allem darum, Fonds miteinander zu kombinieren, deren Mehrwertphasen und Maximalverluste zeitversetzt liefern, denn dies birgt eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass derartige Korrelationen auch künftig eine stabilere Entwicklung begünstigen können.



Jürgen Dumschat betreut seit 1988 Finanzdienstleister bei der Investmentberatung. Sein Fokus liegt von Anbeginn an auf vermögensverwaltenden Konzepten, denn die große Mehrheit der Anleger bringt nicht ansatzweise die erforderliche Verlustakzeptanz mit, um in – vielleicht langfristig erfolgreichere – Aktienfonds zu

investieren. Seit nunmehr sechs Jahren veranstaltet er mit der AECON Fondsmarketing GmbH die Hidden Champions Tour, in der jeweils sechs vermögensverwaltende Konzepte einem breiten Publikum vorgestellt werden. Doch die beim Investment-Pool der AECON angeschlossenen Finanzdienstleister wissen mehr. Wie kaum ein zweiter versteht Jürgen Dumschat sich darauf, auch komplexe Fondskonzepte in verständlicher Sprache zu erklären. Durch sein engmaschiges Netzwerk bekommt er Informationen von mehreren hundert KAGen bzw. Fondsinitiatoren. Seine Core-Empfehlungsliste, die rund 40 vermögensverwaltende Fonds enthält, dürfte überraschen. Seine Vergleichsgruppen richten sich nämlich nicht nach Anlageklassen, Ländern, Regionen oder Branchen. Er richtet sich nach Chance/Risiko-Relationen, die er vor allem vom Mehrwertphasen-Anteil, dem Maximalverlust und natürlich von der Wertentwicklung eines Fonds ableitet. Im „MPA-Histogramm“ fasst er die gesamte Entwicklung eines Fonds übersichtlich zusammen und anhand negativer Korrelationen der Verlustphasen unterschiedlicher Fondskonzepte gibt er wertvolle Tipps zur Depotkonstruktion.

Die auf deutlich mehr Fonds aufbauende Depotstruktur bietet eine stabilere Entwicklung und bewahrt die Bestände des Finanzdienstleisters vor heftigen Einbrüchen in Krisenzeiten. Unbezahlbar? Eigentlich schon, es sei denn, man abonniert den Fondsnewsletter „VV-Basis“. Das ist auf jeden Fall deutlich kostengünstiger, als wenn das Megaseller-Depot irgendwann wieder bestens funktioniert, aber der Kunde nicht mehr da ist.