

## Mitsprache des Investors

# KOLLABORATIVE VERMÖGENSVERWALTUNG – ÜBER VERTRAUEN UND QUANTITATIVE ANLAGEMODELLE IN ZEITEN VON CORONA

Von Gregor Povh, Persephone Quantitative Finance Group

## Quantitative Strategien im Kommen

Mit erhobenen Augenbrauen habe ich gelesen, dass fünf der weltweit sechs größten Hedgefonds das Kapital ihrer Anleger ausschließlich mit quantitativen, rechnergestützten Methoden verwalten. 40% des gesamten in Hedgefonds investierten Kapitals wird heute von Algorithmen verwaltet. Auch institutionelle Anleger in Europa und Deutschland zeigen sich zunehmend offen für quantitative Anlagestrategien.

## Intensivere Betreuung der Investoren?

Tatsächlich ist die Betreuung der Mandanten von quantitativen Vermögensverwaltern in der Regel enger als bei traditionellen Mandaten. Aber warum?

Bei quantitativen Anlagestrategien sind bereits die initialen Gespräche umfassender, da geeignete Modelle bewertet und auf die spezifische Situation und Zielsetzung des Investors hin parametrisiert werden müssen. Bei der Persephone folgen Tests und Optimierungen der individuellen Anlagelösung, gleichzeitig liefert ein exklusiver Systemzugang dem Investor einmalige Transparenz über seine zunächst noch simulierte Kapitalanlage.

Diese intensive Kommunikation schafft beste Voraussetzungen für einen gegenseitigen Vertrauensaufbau – aus meiner Sicht der entscheidende Erfolgsfaktor für die Zusammenarbeit zwischen institutionellen Investoren und Vermögensverwaltern.

## Mitsprache des Investors bei laufenden Entscheidungen

Ob als AIF oder im klassischen Verwaltungsmandat: die Art und Enge der Zusammenarbeit bleibt auch während der laufenden Kapitalanlage bestehen.

Bei einem ESG-Anlageuniversum müssen wir z.B. flexibel mit vorgegebenen Ausschlusslisten umgehen. Bei Bedarf treffen wir zusammen mit dem Anleger ad-hoc-Entscheidungen. So etwa konnten wir im März rechtzeitig Risiken reduzieren



Gregor Povh ist Gründungsgesellschafter der Persephone und Sprecher der Geschäftsführung. Persephone wurde 2011 als Strategieberatung in Frankfurt gegründet und bietet heute quantitatives, innovatives und unabhängiges Asset-Management für institutionelle Investoren.

und so Verluste vermeiden. Flexibel reagieren wir auch auf unternehmensinterne Situationen, z.B. stellen wir einige Monate vor Ende des Geschäftsjahres unseres Mandanten, je nach YTD-Zielerreichung, die Risikoparameter aggressiver oder konservativer ein.

Kollaborativ geht es bei „Ergonomic Strategies“ zu. Anders als unsere sonst überwiegend prognosefreien Modelle, werden hier fundamental und diskretionär erstellte Marktmeinungen – auch die des Investors – integriert. Damit stellt unser Mandant sicher, dass sich das quantitative Teilportfolio stimmig in dessen Gesamtanlagestrategie einfügt.

Persephone geht noch einen Schritt weiter und bietet Investoren an, Teilverantwortung im Investitionsprozess zu

übernehmen – womit Investor und Verwalter endgültig zu einem Team verschmelzen.

## Und was ändert Corona?

Nichts wirklich. Die kollaborative Vermögensverwaltung gab es schon davor. Doch wie an vielen anderen Stellen auch, wirkt das Virus beschleunigend. Selbst konservative Mandanten haben positive Erfahrungen mit Videokonferenzen gesammelt und zeigen sich zunehmend offen dafür. Ohne persönliche Treffen wird es freilich trotzdem nicht gehen. Das erste Kennenlernen, kritische Entscheidungen und Vertrauensaufbau: sowas funktioniert am besten persönlich und mit hoher Transparenz und enger Kommunikation. Das wird aber auch im „New Normal“ nach Corona noch möglich sein. Wenn das zu einer höheren Wertschätzung für persönliche Treffen beiträgt, dann kann es ja eigentlich nur positiv sein.

## Transparente Vermögensverwaltung

# NEUE HERAUSFORDERUNGEN DURCH CORONA – WIE DIE PANDEMIE DIE ARBEIT IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG DAUERHAFT BEEINFLUSSEN WIRD

Von Robert Sulzberger, PSplus GmbH

**D**as Corona-Virus verändert unser Leben auf eine Art und Weise, die wir uns vor wenigen Wochen nicht einmal im Ansatz vorstellen konnten. Die starken Schwankungen an den Märkten zeigen, dass die Unsicherheit uns weiterhin begleiten wird.

Auch das klassische Private Banking-Klientel aus Unternehmen, Freiberuflern, Ärzten etc. steht derzeit vor großen Herausforderungen. Denn nicht nur die kurzfristige Sicherstellung der notwendigen Liquidität ist ein großes Thema, sondern auch langfristige Vermögensplanung bzw. Vermögenserhalt in unsicheren Zeiten.

Dies führt dazu, dass Kunden immer stärker ihr gesamtes Vermögen im Blick haben – denn nur durch eine breite Diversifikation in die verschiedensten Vermögensanlagen lassen sich solche Extremsituationen gut überstehen.

Für die Vermögensverwaltung bedeutet dies, dass künftig nicht nur die liquiden, sondern auch alle anderen Assets des Kunden betrachtet werden müssen. Dies kann durch den Aufbau eigener Expertise bei den illiquiden Assets oder durch Kooperationen mit passenden Partnern erfolgen. Ziel muss es sein, dem Kunden eine möglichst umfassende und verständliche Sicht über alle Vermögenswerte zu geben. Genau hier setzen die Lösungen der PSplus an.

### Transparenz über die Vermögenswerte

Für Kunden ist es häufig eine große Herausforderung, ihre komplette Vermögenssituation gegenüber ihrer Bank bzw. Vermögensverwaltung offenzulegen; teilweise bewusst, um nicht vollkommen transparent zu sein, teilweise auch aus Unwissenheit über die damit verbundenen Vorteile. Die Erfassung der Assets erfolgt daher im lösungsorientierten Dialog – vor Ort oder auch digital – zwischen Kunde und Berater, wobei der Berater den Prozess steuert und die Lösungen von PSplus ihn unterstützen. PSplus gewährleistet, dass alle Anlagearten fachlich korrekt abgebildet werden bzw. die Daten für alle Partner digital verfügbar sind. So können Daten beispielsweise über eine DATEV-Schnittstelle direkt an den Steuerberater gegeben werden.



Robert Sulzberger leitet bei PSplus das Produktmanagement

### Bewertung, Analyse und Strukturierung des Kundenvermögens über alle Assetklassen

In der klassischen Vermögensverwaltung wird auch weiterhin das liquide Vermögen im Vordergrund stehen. PSplus unterstützt vollumfänglich den kompletten Prozess – inkl. automatisierter Orderschnittstellen mit umfassenden Compliance-Prüfungen. Weitere Vermögensbestandteile wie Immobilien oder Private Equity werden jedoch wichtiger für die Kunden und müssen auch dargestellt werden. PSplus verfügt über alle notwendigen Funktionalitäten quer über alle Assetklassen und stellt so die ganzheitliche Betrachtung des Vermögens sicher.