

# UBS Managed Accounts Programmes



*Von Gilbert Benz und Elisa Chenot  
UBS Managed Accounts Programmes*

**Investmentprogramme, die auf einer offenen Produktarchitektur basieren, werden immer populärer, und in zunehmendem Mass verlangen Kunden Auswahlmöglichkeiten zwischen verschiedenen Fondsanbietern und ein hohes Mass an Flexibilität. Einige Anbieter kommen dieser Nachfrage mit einem «Fonds-Supermarkt»-Konzept nach. Dabei steht die Anzahl und die Vielfalt verschiedener Fondsanbieter im Vordergrund. Hier kann es zu einem klassischen Konflikt in bezug auf den Verlust von Qualität zugunsten der Quantität kommen. Ein weiterer Ansatz, der ebenfalls auf Drittfonds basiert, setzt auf das Auslagern des Fondsresearchs und der Portfoliokonstruktion. Auch hier ist das Ergebnis nicht immer optimal in bezug auf die Befriedigung der Kundenbedürfnisse.**

Die UBS stellt bei den Programmen, die im Rahmen einer offenen Produktarchitektur angeboten werden, auf einen strukturierten Ansatz ab und erhöht damit die Qualität der individuellen Investmentlösung für den Kunden. Die Strategie der UBS basiert auf einer

Value Proposition mit drei Säulen. Die erste Säule ist ein systematischer Beratungsprozess, der Kundenbedürfnisse und -ziele fokussiert. Die zweite Säule ist ein mit höchster Sorgfalt ausgewähltes Angebot – bestehend aus verschiedenen Fondsanbietern und institutionellen Vermögensverwaltern – in dem die am besten geeigneten und talentiertesten Anbieter am Markt zusammengestellt sind. Die dritte Säule ist die Konstruktion einer umfassenden Investmentlösung für Private-Banking-Kunden, basierend auf dem vorselektierten Angebot.

Der Grundstein des Investmentmanagement-Prozesses ist ein systematischer Beratungsprozess, durch den die Darstellung einer effektiven, auf den Kunden zugeschnittenen Investmentlösung möglich wird. Durch die Verbindung dieses Prozesses mit dem Ansatz einer offenen Produktarchitektur gelingt es, objektive Beratung zu gewährleisten und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Der Investmentmanagement-Prozess besteht aus vier Stufen, die den Investor und den Kundenberater aktiv einbeziehen. Die erste Stufe, die Erstellung des Kundenprofils, dient dem gründlichen Verständnis der Kundenbedürfnisse und -ziele. Sie schliesst

eine ausführliche Beurteilung der Risikotoleranz ein und eruiert die Erwartungen des Kunden bezüglich der Rendite. Die zweite Stufe, die Asset Allocation, widmet sich der langfristigen strategischen Portfolioausrichtung. Hier werden mögliche Portfolioebausteine, die bei der Population des Portfolios verwendet werden können, sondiert. In der dritten Stufe, der Programmselektion, wird ein Investmentprogramm, basierend auf Fonds und institutionellen Vermögensverwaltern aus dem Angebotsuniversum, zusammengestellt. In der vierten Stufe, dem Monitoring, wird die Investmentlösung für den Kunden implementiert. Sobald das Erstinvestment der Strategie durchgeführt ist, beginnt die Überwachung des Portfolios. Periodische Anpassungen des Portfolios werden vorgenommen, wenn sich das Kapitalmarktumfeld oder die Situation des Kunden verändern und dadurch bedingt Umstellungen der Portfoliostruktur oder einzelner Portfolioebausteine erforderlich werden.

## **Rigorous Überprüfungs- und Auswahlverfahren**

Kunden den Zugang zu einer bestimmten Anzahl von Fondsanbietern zu verschaffen, etwa nach Art des «Fonds-Supermarkt»-Konzepts, wird zwar dem Wunsch nach Vielfalt gerecht, führt jedoch nicht zwangsläufig zur Befriedigung der Kundenbedürfnisse. Wir vertreten die Ansicht, dass Fonds und institutionelle Vermögensverwalter im Rahmen eines disziplinierten, zielführenden Ansatzes nach quantitativen und qualitativen Kriterien analysiert werden sollten.

Die quantitative Überprüfung akzentuiert die Performance des Fonds und des institutionellen Vermögensverwalters sowohl absolut als auch relativ, das heisst im Vergleich zu den Erträgen und Risiken des jeweiligen Vergleichsmarktes. Ziel unseres quantitativen Researchansatzes ist es, die Fähigkeit eines Managers zu beurteilen, positive Performanceergebnisse der Vergangenheit künftig fortzuschreiben.

Das wichtigste Element unseres Researchansatzes ist jedoch die qualitative bzw. fundamentale Analyse. Fondsgesellschaften und institutionelle Vermögensverwalter müssen einen umfassenden Fragebogen beantworten und werden ausführlich befragt. Die Interviewpartner – neben Mitgliedern des Managements kommen diese auch aus den Bereichen Research, Handel und Verwaltung – helfen uns bei der Einschätzung, ob eine Fondsgesellschaft oder ein institutioneller Vermögensverwalter zur Aufnahme in das Angebotsuniversum von Managed-Accounts-Programmes geeignet ist.

Kontinuierliche Überwachung und Bewertung sind vor dem Hintergrund ständiger Veränderungen bei den Anbietern, die mitunter dynamischer sind als Marktbewegungen, unerlässlich. Hohe Fluktuationsraten der Mitarbeiter oder Veränderungen der Eigentümerstruktur der Kapitalgesellschaften sind beispielsweise wichtige zu beachtende Grössen. Unser Überprüfungsprozess bezieht jedes Kundenportfolio ein, so dass stets gewährleistet ist, dass die Portfoliostruktur wechselnden Kundenbedürfnissen und -umständen entspricht.

Die Portfoliokonstruktion, die dritte Säule der UBS Value Proposition, ist der Teil, in dem einzelne Bausteine zu einem Ganzen werden. Die Basiskomponenten für die Investmentlösungen umfassen «Top-down»-Elemente, wie

die fundamentale oder langfristige strategische Asset Allocation, einschliesslich verschiedener Anlagekategorien und geographischer Segmente. Die «Bottom-up»-Elemente schliessen einzelne Fonds und institutionelle Vermögensverwalter ein, die mit Einzeltiteln ihre jeweilige Strategie, etwa bezüglich eines bestimmten Investmentstils, einer sektoralen Ausrichtung oder eines thematisch orientierten Portfolioaufbaus, abbilden.

Wir kombinieren die «Top-down»- und «Bottom-up»-Faktoren durch die enge Zusammenarbeit zwischen unseren «Portfoliokonstruktions»- und «Research»-Teams, um die Ausrichtung festzulegen, die die Kundenbedürfnisse bestmöglich trifft. Dieser Prozess ist iterativ. Er verbindet den quantitativen Optimierungsprozess der Portfoliomodellierung und die eher qualitative Sondierung der Fonds und/oder institutionellen Vermögensverwalter, die am besten zur gewünschten Strategie oder zum Investmentziel passen.

Die Kombination der Auswahl der «besten» Fonds führt im Portfoliokontext nicht unbedingt zu optimalen Resultaten. Wir konzentrieren uns auf den Stil und die Zusammensetzung jedes einzelnen Fonds und institutionellen Vermögensverwalters. Wie jeder Portfoliobaustein in das Ganze passt, ist essentiell, und dies nicht nur wegen des individuellen Beitrags zur Port-

foliendite, sondern auch wegen des potentiellen Beitrags zum Portfoliorisiko. Die Portfoliokonstruktion wird so aufgebaut, dass die am besten geeignete Zusammenstellung von Portfolio-Bausteinen eine effektive und robuste Lösung bietet.

**UBS Mutual Fund Offerings**

Auswahl und Flexibilität bilden den Grundstein des UBS Mutual Fund Offerings. Die Kunden können eine eigene Portfoliostruktur bestimmen und diese mit ausgewählten und empfohlenen Fonds bestücken (nicht-diskretionäres Angebot / Beratungsmandat). Alternativ dazu können Kunden auch auf eine von verschiedenen, speziell aufgebauten Anlagestrategien (diskretionäres Angebot / Verwaltungsmandat) zurückgreifen, die durch das Managed Accounts Programmes Team verwaltet und regelmässig überprüft und angepasst wird.

**UBS Money Manager Access**

Im Rahmen dieses Programms können Kunden externe, institutionelle Vermögensverwalter auswählen. Die Vermögensverwalter haben sich jeweils bereiterklärt, für einen vergleichsweise geringen Einstiegsbetrag separate Konten zu führen. Kunden können einerseits in einen externen Vermögensverwalter, also einen individuellen Spezialisten, investieren. Andererseits kann jedoch auch ein Portfolio bestehend aus verschiedenen institutionellen Vermögensverwaltern und Fonds, im Sinne eines Multi-Asset- oder Multi-Markt-Portfolios, gewählt werden (s. Grafik).

Es ist wichtig hervorzuheben, dass Kunden eine beliebige Kombination aus Fonds und institutionellen Vermögensverwaltern aus dem Angebotsuniversum auswählen können, abhängig davon, welches spezifische Investmentziel sie erreichen möchten. Der Grad der Einbeziehung des Kunden oder die Wahl vollständiger Delegation obliegt dem Investor, der zu jeder Zeit auf die Unterstützung von Investmentexperten und Kundenberatern der UBS zählen kann.

## Modellportfolio

UBS Money Manager Access, Strategie «Global Growth»

