

Neue Ideen für Spezialmandate im Portfolio Management

Mit den immer anspruchsvoller werdenden Kunden im Private Banking steigen auch die Ansprüche an Spezialmandate im Portfolio Management. Worauf gilt es in Zukunft besonders zu achten?



Von **Jürg Klingler**
Senior Portfolio Manager
Schroder & Co Bank AG, Zürich

Wie alle Vermögensverwaltungsbanken bietet auch Schroder & Co Bank AG ihren Kunden weltweit diversifizierte Portfolios in verschiedenen Referenzwährungen und Risikoprofilen an. Die Palette reicht von festverzinslichen bis zu aktienorientierten Portfolios. Bei immer mehr Kunden spielen zudem «Absolute-Return»-Überlegungen eine zusehends wichtige Rolle. Auch diesem Aspekt muss bei der Portfoliokonstruktion Rechnung getragen werden.

Eine «offene Produktplattform» ist ein weiteres zentrales Element in der Portfoliogestaltung. Was heisst das konkret? Eine «offene Produktplattform» bedeutet, dass man nur in diejenigen Finanzinstrumente investiert, von denen man überzeugt ist, dass sie in Zukunft die besten Resultate erzielen werden – und zwar (und dies ist entscheidend) unabhängig vom Anbieter. Wer eine «offene Produktplattform» anbietet, beschränkt sich somit bewusst nicht darauf, seinen Kunden

ausschliesslich Fonds oder andere Produkte aus dem eigenen Hause anzubieten. Im Gegenteil: Wer beispielsweise den Marketingslogan einer «offenen Fondsarchitektur» wirklich lebt, wird seinen Kunden gegebenenfalls auch Fonds von anderen Anbietern ins Depot legen, wenn diese nachweisbar bessere Resultate erwirtschaften und auch unter Kostengesichtspunkten kompetitiv sind. Die Fondsselektion selbst erfolgt mittels Datenbanken unabhängiger Unternehmen, die es dem Portfolio Manager erlauben die Fonds einer Vielzahl von Anbietern nach unterschiedlichsten Kriterien zu analysieren.

Zunehmend stellen wir aber fest, dass diese Ansätze immer noch – oder, besser gesagt, immer mehr – zu kurz greifen. Eine steigende Zahl unserer Kunden verlangt Lösungen, die zusätzliche Elemente berücksichtigen. Die eingangs erwähnten Grundmodelle stellen dabei oft nur die Ausgangslage dar. Dabei ist es interessant, festzustel-

len, dass die Spezialwünsche ihrerseits auch wieder sehr vielfältig sein können.

Neue Kundenbedürfnisse

Was für Spezialvarianten haben sich in der letzten Zeit entwickelt? Die im Folgenden beschriebenen Portfoliotypen sind echte Beispiele, wie sie von Schroder & Co Bank AG effektiv verwaltet werden. Vielfach können einzelne Kunden auch gleichzeitig mehreren Portfoliotypen zugeordnet werden.

Die auf der Grafik grün abgebildete Kundengruppe verfügt über hohe Informations- und Reportingbedürfnisse. Obwohl die Anlageentscheide bei einem Vermögensverwaltungsmandat an die Bank delegiert werden, wollen diese relativ zahlreichen Kunden aktiv über ihre Vermögenssituation informiert werden. Diesem Bedürfnis werden wir gerecht, indem wir sie regelmässig über die getätigten und geplanten Aktivitäten im Portfolio informieren. Bei vielbeschäftigten Per-



sonen bewähren sich Telefon- und Videokonferenzen oder auch Kurzbesuche. Solche Kontakte können je nach Bedarf monatlich, wöchentlich oder sogar täglich stattfinden. Was das Reporting anbelangt, so sind wir in der Lage, eine beliebige Anzahl von Portfolios innerhalb kürzester Zeit miteinander zu konsolidieren. Dies ist ebenfalls eine Dienstleistung, die immer häufiger nachgefragt wird. Zusätzliche Portfolioanalysen und ein intensiver Dialog sind dieser Kundengruppe besonders wichtig.

Für andere Kunden ist ein breit diversifiziertes Weltportfolio der falsche Lösungsansatz. Diese Investoren haben möglicherweise bereits Vermögenswerte bei anderen Institutionen oder in anderen Ländern angelegt. In diesem Fall empfiehlt sich ein Portfolio, welches auf diese ganz spezielle Situation abgestimmt wird. Ein solches Portfolio muss individuell auf jeden einzelnen Kunden zugeschnitten und auf seine spezifischen Bedürfnisse ausgerichtet sein; das bedeutet in jedem Fall eine massgeschneiderte Währungs- und Asset Allocation. Als Beispiel kann man sich einen asiatischen oder amerikanischen Staatsbürger vorstellen, der sein europäisches Aktienexposure durch eine europäische Bank managen lassen will.

Was ebenfalls häufig nachgefragt wird, sind Vermögensverwaltungsmandate mit speziellen Risiko-/Rendite-Eigenschaften. Dies können beispielsweise Portfolios sein, bei denen absolute Renditeziele vereinbart werden, aber auch solche, die einen Kapitalerschutz aufweisen sollen; weitere Möglichkeiten sind Portfolios mit Hebelwirkung (Leverage) oder auch solche, die ein eigenständig definiertes Anlageuniversum aufweisen. Bei solchen Lösungsansätzen ist die vorgängige Definition klarer Ziele eine unabdingbare Voraussetzung für eine allseits befriedigende Beziehung.

Breites Spektrum von Anlageinstrumenten

Die Schroder Gruppe bietet Anlageinstrumente in allen denkbaren Anlagekategorien an und besitzt ein eindrückliches, weltumspannendes Netz von Wertschriftenanalysten. Die von

New Ideas for Special Mandates in Portfolio Management

With increasingly discerning clients in private banking, demands on special mandates in portfolio management are also rising. What will be particularly important in the future?

Like other portfolio management banks, Schroder & Co Bank AG offers its clients globally diversified portfolios in various currencies and risk categories. These range from fixed income to equity oriented with absolute return becoming increasingly important. An "open product platform" is yet another core factor in portfolio construction. In other words, a bank must offer its clients the most promising financial instruments even if they come from a third party. If, e.g., third-party funds promise better results and are cost-efficient, they must be used for a client's portfolio.

These are basic premises for successful portfolio management. However, an increasing number of clients expect investment solutions which take additional factors into account. There are clients who – despite the fact that they delegate investment decisions to their bank – expect regular and active information and reporting on past and planned activities in their portfolios. This need may be satisfied by phone or video conferences or by means of short visits. Others expect portfolio management mandates which include specified risk-return characteristics, from absolute return goals to capital protection, or portfolios with leverage or a uniquely defined investment universe or equity mandates which are optimized with a sophisticated options strategy. Another growing field are family office services where wealthy families are consulted in everything from optimizing strategic asset allocation to manager selection. Finally, taxation aspects have become increasingly important, not least because many clients hold assets in various jurisdictions around the world.

In any case, what really counts in the end is care and understanding in portfolio construction – and a constant dialogue between client and portfolio manager.

diesen Spezialisten gewonnenen Erkenntnisse fliessen systematisch in interne Datenbanken ein. Dieses globale Informationssystem und die Ressourcen unseres englischen Mutterhauses erlauben es uns, für unsere Privatkunden beispielsweise interessante Aktienmandate zu kreieren, die ohne dieses Beziehungsnetz und ohne diesen Erfahrungsschatz nicht möglich wären. So bieten wir etwa spezielle Bottom-up-Mandate in Anlehnung an unser weltweites Research oder auch Aktienmandate, die mit durchdachten Optionsstrategien optimiert werden. Es versteht sich von selbst, dass bei solchen Portfolios eine hohe Risikofähigkeit des jeweiligen Kunden vorausgesetzt werden muss.

Family Office Services und steuerliche Aspekte

Ein weiterer aufstrebender Bereich sind die Dienstleistungen für grosse Familienvermögen, die sogenannten «Family Office Services». Dabei geht es u.a. um die Beratung wohlhabender Familien im Zusammenhang mit der

Optimierung ihrer strategischen Asset Allocation und der Managerselektion.

Und zu guter Letzt: steuerliche Aspekte. Wie hinlänglich bekannt ist, besitzt jedes Land seine eigene Steuergesetzgebung. Als Schweizer Bank mit englischen und deutschen Wurzeln ist Schroder & Co Bank AG für die Unterstützung bei grenzüberschreitenden Steuerfragen geradezu prädestiniert – ein Wissenspool, der sich letztlich auch positiv auf den Erfolg des Portfolio Managements auswirkt.

Bei all den beschriebenen Lösungsansätzen ist eine umfassende Analyse der individuellen Kundenbedürfnisse die zentrale Grundvoraussetzung für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit. Die Frage, wie ein Portfolio zusammengesetzt und den sich wandelnden Bedürfnissen und Einflussfaktoren angepasst werden soll, ist letztlich eine sehr persönliche Angelegenheit; dementsprechend erfordert die Portfolio-Konzeption Sorgfalt und Einfühlungsvermögen – und einen konstanten Dialog zwischen Kunde und Portfolio Manager. ■