

Absolut|alternative

Liquide alternative Anlagestrategien
für institutionelle Investoren

Fachbeitrag aus
Ausgabe 03|2019

Kommentar

»Anleger benötigen
mehr Transparenz
bei alternativen Anlagen«

Von Deborah Zurkow

Smart Beta | Long/Short | Factor Investing | Markt | News

03

- ➔ **Risk-on-Risk-off** ist wieder da ➔ Kommentare: **Deborah Zurkow**, Allianz Global Investors und **Dr. Ulrich Neugebauer**, Deka Investment GmbH ➔ Verbesserung der Anlageergebnisse mit **Advanced Beta** ➔ **Hedgefonds**: ethisch und ertragreich zugleich?
- ➔ **Low-Risk-Aktienstrategien** – Asymmetrische Renditeprofile bei Long-only-Anlagen

Anleger benötigen mehr Transparenz bei alternativen Anlagen



DEBORAH ZURKOW, Global Head of Alternatives, Allianz Global Investors

Alternative Investments haben sich in den letzten Jahren zu einem globalen Phänomen entwickelt – allein in unserem Haus ist der Betrag, den wir für Kunden in Alternatives verwalten, von rund 3 Mrd. EUR im Jahr 2014 auf heute über 70 Mrd. EUR gestiegen. In einer kürzlich von uns durchgeführten Umfrage unter fast 500 institutionellen Anlegern gaben beeindruckende 90% der Befragten an, bereits in Alternatives zu investieren, und fast die Hälfte plant, ihre Zuteilungen in den nächsten drei Jahren zu erhöhen; bei Versicherungen und Family Offices sind es jeweils sogar rund 65%. Laut unserer Umfrage ist die Diversifikation der meistgenannte Grund für Anlagen in Alternatives.

Wir haben die Anleger aber auch gefragt, wo die Probleme liegen. 45% der Investoren bemängeln die Überfülle an neuen Produkten und Produkttypen,

so dass sie ohne Unterstützung nicht durch diesen Dschungel hindurchfinden.

Wir wissen, dass Innovationen dann einen Nutzen stiften, wenn sie sich auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren. Das Angebot an Alternatives hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt. Private Debt und Infrastruktur gehören fast schon zum Standard im Portfolio, neue Anlageklassen wie Handelsfinanzierungen werden zugänglich gemacht. Investoren steht ein breites Produkt- und Strategiespektrum zur Verfügung, das es ermöglicht, ihre unterschiedlichen Risikoprofile, Verbindlichkeiten, Renditeerwartungen und Investitionszeiträumen passgenau abzubilden. Diese „Optionalität“ für die Kunden ist an sich gut, aber komplex. Asset Manager müssen daher in der Lage sein, ihre Kunden durch diese Optionen zu führen.

Tatsächlich wird die Fähigkeit der Vermögensverwalter, diese Art von „guidance“ zu bieten, wichtiger. Performance ist – natürlich – ein kritischer Faktor bei der Auswahl eines Asset Managers. Aber unsere Umfrage zeigt, dass zwei weitere Attribute ganz weit oben stehen. Die Anleger erwarten, dass Vermögensverwalter ein ganzheitliches Verständnis des Kunden und seiner Ziele entwickeln. Zweitens erwarten sie, dass ihre Manager in der Lage sind, über Anlageklassen hinweg zielgerechte Lösungen zu entwickeln. Mehr als 61% der Anleger geben an, mehr für Alternatives einsetzen zu wollen, wenn ihnen die Strategien klarer und transparenter vermittelt würden.

Es ist daher keine Überraschung, dass auch Dienstleistungen rund um die ganzheitliche Modellierung von Risikomanagement und Asset Allocation über alle Anlageklassen hinweg verstärkt nachgefragt werden. Dies schafft zusätzliche Transparenz, der Anleger erkennt, wie sein Portfolio auf die Beimischung von Alternatives reagiert und erhält auch ein Bild darüber, was in Krisenzeiten zu erwarten ist. Diesen Qualitätssprung durch Beratung kann man als „client alpha“ bezeichnen, ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor bei institutionellen Kunden.

»Die Anleger erwarten, dass Vermögensverwalter ein ganzheitliches Verständnis des Kunden und seiner Ziele entwickeln.«

Absolut|alternative

Liquide alternative Anlagestrategien für institutionelle Investoren

redaktioneller Teil

quantitativer Teil



Inhalt

Absolut|alternative

03 2019

- ➔ **Kommentare**
Deborah Zurkow, AGI
Dr. Ulrich Neugebauer, Deka
- ➔ **Performance Review**
Risk-on-Risk-off ist wieder da
- ➔ **Im Fokus**
Low-Risk-Aktienstrategien
– Asymmetrische Renditeprofile
bei Long-only-Anlagen

- ➔ **Fachbeiträge**
Verbesserung der Anlage-
ergebnisse mit Advanced Beta
Dr. Fred Dopfel und
Dr. Ashley Lester, Schrodgers
- Hedgefonds: ethisch und
ertragreich zugleich?
Jason Mitchell und Carol Ward,
Man GLG

Ja, bitte senden Sie mir den aktuellen
Absolut|alternative 03/2019 als **kostenloses**
Leseexemplar per PDF-Datei zu.

Vorname/Nachname

Bereich/Funktion

Unternehmen

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Tel./Fax

E-Mail

Bitte senden oder faxen an:
info@absolut-research.de
+49 40 303779-15

Absolut Research GmbH
Große Elbstraße 277a, 22767 Hamburg