
Sind aktive Asset Manager ihr Geld wert?

Obwohl die aktuelle Marktsituation durchaus für aktiv gemanagte Portfolios spricht, sind institutionelle Investoren skeptisch: Denn die Preise für aktive Manager sind – aus Sicht der Investoren und gemessen an ihrer Performance – zu hoch. Das zeigt eine neue Untersuchung von Allianz Global Investors (AGI), für die 490 institutionelle Investoren weltweit mit mehr als 15 Billionen US-Dollar an verwaltetem Vermögen zu ihren Erwartungen an das aktive Asset Management befragt worden sind.

Institutionelle Investoren mit Gebühren im Aktiven Management unzufrieden

Die institutionellen Investoren sind dabei nicht gänzlich pessimistisch: Sie sehen durchaus die Rendite-Vorzüge eines aktiv gemanagten Portfolios. Allerdings zeigt die Studie, dass die Anleger mit der Gebührenstruktur im Aktiven Management unzufrieden sind. Nur knapp ein Viertel der Befragten ist bereit, die aktuellen Preise für Aktives Management zu zahlen, wobei fast die Hälfte aller Investoren mit der aktuellen Gebührenstruktur unzufrieden ist. Dass Investoren die hohen Preise für aktives Management zahlen, heißt also noch lange nicht, dass sie mit den teuren Gebühren einverstanden sind.

Fast 90 Prozent der Befragten schlägt daher ein Gebührenmodell vor, das sich der jeweiligen Performance des verwalteten Portfolios anpasst. Knapp 60 Prozent würden sogar sofort zu einem Anbieter wechseln, der bessere Preise verspricht – und das obwohl knapp zwei Drittel der Befragten grundsätzlich eine langfristige Zusammenarbeit mit ihren Managern anstreben. Der Grund für diese gemischte Stimmung könnte unter anderem der Anlagedruck sein, auch in kurzen Zeiträumen Erträge zu erzielen.

Portfolio-Performance ist wichtigstes Auswahlkriterium

Geld ist aber nicht alles – zumindest was die Management-Gebühren betrifft. Denn am wichtigsten ist den institutionellen Investoren immer noch die Performance ihres Portfolios, dicht gefolgt von Managern, die mit den Zielen, Strukturen und Herausforderungen ihrer Institution vertraut sind. Sie seien eher dazu in der Lage, die Ziele und Werte der Investoren zu bedienen. Zuletzt wünschen die Anleger ein breites Angebot an Fonds und Asset-Klassen.

Für weniger wichtig erachten die Investoren, dass ihr Manager im Bereich ESG spezialisiert ist, wenngleich 71 Prozent der Anleger glauben, dass das Thema ESG in den nächsten Jahren an Fahrt gewinnen wird. Was auffällt: Am unwichtigsten ist den Investoren die Management-Gebühr – nur 6 Prozent beziehen diese in ihre Entscheidung für oder gegen einen Manager ein. Das scheint zu implizieren, dass Investoren bei der Managerauswahl grundsätzlich nicht aktiv auf die Verwaltungsgebühren achten, wohl aber auf ihr Preis-Leistungs-Verhältnis.

Aktive Manager müssen Bedürfnissen gerecht werden

Klare Vorstellungen haben Investoren nicht nur bei der Managerauswahl, sondern auch bei ihren Erwartungen an die Verwalter: Sie sollen zusätzlich innovative Risikomanagement-Ansätze mitbringen, Anlagestrategien transparent und offen kommunizieren sowie neue – digitale – Technologien einbetten, um die Erträge zu steigern.

Eines scheinen institutionelle Investoren laut der Untersuchung erkannt zu haben: Aktives

Portfoliomanagement kann nützlich sein, um in einem volatilen und risikoreichen Marktumfeld auskömmliche Renditen zu erzielen – allerdings unter der Prämisse, dass die Management-Gebühren angemessen sind und die Manager sich auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einstellen. Ist dies nicht der Fall, bleibt den Investoren nicht viel übrig, außer auf passive Strategien zurückzugreifen: Und deren Performance schneidet in der Studie gar nicht mal so viel schlechter ab als die aktiver Ansätze.