

# Am klassischen Aktienfonds führt kein Weg vorbei

## Das Interview

*asset avenue im Gespräch mit Charles Neus, Geschäftsleiter und Head of Insurance Sales bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt am Main.*

### **asset avenue: Hat die Finanz- und Wirtschaftskrise der Fondsanlage in Deutschland grundsätzlich und nachhaltig geschadet oder sehen Sie eher zyklische Auswirkungen?**

Charles Neus: Die Krise hat unsere Branche sicherlich getroffen, da besteht gar kein Zweifel. Das Vertrauen der Anleger in die Kapitalmärkte ist erneut auf eine harte Probe gestellt worden. Als die Finanzkrise begann, hatten sich viele gerade erst vom letzten Abschwung im Zuge des Platzens der Dotcom-Blase erholt und begannen zaghaft, wieder zu investieren. Dieses verloren gegangene Vertrauen in die Märkte – und auch in Investmentfonds als Anlagemöglichkeit – muss nun kontinuierlich wieder aufgebaut werden. Nichtsdestotrotz sehen wir gleichzeitig auch eine gewisse Zyklizität und dass sich mit den steigenden Märkten seit Mitte 2009 die ersten Anleger wieder für das Thema Aktienrisiko geöffnet haben. Dies waren zunächst natürlich hauptsächlich institutionelle Investoren und Vermögensverwalter.

### **Wie verhalten sich zur Zeit die privaten Anleger?**

Viele Privatanleger zeigen inzwischen wieder ein größeres Vertrauen in die Aktienmärkte und die entsprechenden Anlageprodukte: Je länger der Markt weiter aufwärts tendiert, desto eher wollen sie auch partizipieren – selbst bei erhöhter Volatilität. Diese leicht erhöhte Risikobereitschaft zeigt auch unsere aktuelle Investor Confidence-Studie, mit der wir regelmäßig das Börsenvertrauen und die Investmentabsichten der Privatanleger ermitteln. Auffällig ist dabei: Wer wieder in Risiko investiert, scheut auch die volatilieren und riskanteren Märkte nicht. So sind derzeit alle

Schwellenmärkte – sei es auf der Aktien- oder auch auf der Anleienseite – sehr beliebt.

### **Derivate und strukturierte Produkte, insbesondere die Zertifikate, bleiben Konkurrenzprodukte. Hat damit der klassische Aktienfonds überhaupt noch eine Chance?**

Im Gegenteil, wir sind der Meinung, dass es derzeit gar keinen Weg am klassischen Aktienfonds vorbei gibt. Angesichts von Zinsmärkten, die auf absehbare Zeit in vielen Teilen der Welt auf Rekordtief bleiben werden, sind Aktien, insbesondere Dividentitel, ein wichtiger Renditetreiber. Allerdings haben es klassische Aktienfonds derzeit nun wahrlich nicht einfach. Schließlich haben sie in der Krise parallel zu den Märkten Federn gelassen, wurden dann auch noch mit anderen, weniger regulierten Anlagevehikeln in einen Topf geworfen. So ist weiterhin Aufklärungsarbeit von der ganzen Branche notwendig, um dem Endanleger die Vorteile von aktiv gemanagten Aktienfonds zu vermitteln.

### **Gibt es mittlerweile nicht zu viele Produkte, sodass Vermittler, Berater und Anleger kaum noch durchblicken können?**

Die Anzahl und Vielfalt der Produkte macht es dem Berater in der Tat nicht einfach. Deshalb ist es als Produktanbieter umso wichtiger, für die unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Vertriebspartner die richtigen Produkte zu ermitteln. Unser Haus bietet beispielsweise über 150 Publikumsfonds an. Davon haben wir aber maximal 15 bis 20 im breiten Vertrieb, was die Komplexität reduziert. Welche Produkte im jeweiligen Marktumfeld und für die verschiedenen Risiko-/Ertragsprofile am besten geeignet sind, beobachten wir dabei natürlich ganz genau und passen die Selektion immer wieder den Anforderungen an. Darüber hinaus gibt es dann viele

spezialisierte Produkte, die anderen Zielgruppen wie beispielsweise Dachfonds gezielt angeboten werden, die an breiten Publikumsfonds weniger Interesse haben. Damit versuchen wir den verschiedenen Bedürfnissen unserer Partner gerecht zu werden.

### **Welche Fondstypen haben nach Ihrer Einschätzung langfristig die besten Wachstumschancen?**

Wir sind überzeugt, dass nur die Produkte langfristig erfolgreich sein können, die einfach verständlich sind, eine offene Kostenstruktur haben, tägliche Liquidität bieten und von einem seriösen Anbieter angeboten werden. Das bedeutet, in den Fonds sollte auch „drin sein, was drauf steht“. Zudem sollten sie klar verständlich darstellen, welches Risikomaß sie haben.

Auf der Produktseite glauben wir fest daran, dass klassische „Core Produkte“ wie globale und europäische Aktienfonds weiterhin von Anlegern für ihre mittel- bis langfristige Allokation genutzt werden. Zunehmend werden auch Schwellenländer von einem Satelliten- zu einem Kerninvestment. Und nicht zu vergessen sind sogenannte flexible Mischfonds, die sich aus der ganzen Palette der Anlagemöglichkeiten bedienen können und je nach Marktumfeld das Risiko anpassen.

### **Welche internationalen Regionen sind Ihre Favoriten für die kommenden Monate einschließlich 2011? Werden die Schwellenländer in der öffentlichen Diskussion zu stark herausgestellt?**

Unser Marktausblick für die kommenden Monate ist verhalten optimistisch. Unser Hauptszenario ist, dass es den globalen Industrienationen gelingen wird, an der sogenannten Double-Dip-Rezession vorbeizukommen, es also kein erneutes Abrutschen in die Rezession geben wird. Die Wahrscheinlichkeit

hierfür ist unserer Meinung nach mit 60% relativ hoch. Mit einer Deflation, also einem anhaltenden Preisrückgang, rechnen wir zu 30% und mit einer Inflation sogar nur zu 10%.

Sicherlich sind die globalen Schwellenländer die Regionen, in denen wir auch über 2011 das dynamischste Wachstum erwarten. Da die Bewertungen weiterhin attraktiv sind und kaum über den langfristigen Durchschnittswerten liegen, ist hier auch erst einmal keine Blase, wie teilweise bereits kolportiert, festzustellen. Auch wenn die Emerging Markets in der aktuellen Diskussion bereits eine bedeutende Rolle einnehmen, gemessen an ihrem Beitrag zum Wiederaufschwung nach der globalen Rezession, der Vielzahl der Menschen, die in ihnen leben und dem dortigen Entwicklungspotenzial ist ihr Anteil an der globalen Marktkapitalisierung jedoch immer noch unterrepräsentiert. Das wird sich sicherlich ändern. Und deshalb werden wir auch über das Jahr 2010 an unserer Überzeugung festhalten.

Wer nicht ganz so „exotisch“ investieren mag: Aufgrund der immer stärkeren Globalisierung profitiert auch Europa als Exportweltmeister von der Dynamik und dem Wachstum der Schwellenmärkte. Aufgrund der derzeit attraktiven Bewertungen und vielen starken Unternehmen genießt die Region derzeit unsere besondere Zuneigung, insbesondere die guten Dividendentitel stehen dabei im Fokus.

### **Welche Rolle spielen Fonds für Ihre Aktivitäten in Deutschland?**

Zuerst einmal zum Hintergrund: J.P. Morgan Asset Management ist die Vermögensverwaltung von JPMorgan Chase & Co. und wir sind einer der größten aktiven Anlageverwalter der Welt mit mehr als 130 Jahren Erfahrung im Anlagegeschäft. Unsere Gründerväter wie Robert Fleming haben die ersten Investment Trusts mit auf den Weg gebracht. Wir sind dem Investmentfonds also „aus Tradition und Überzeugung“ verbunden.

In Deutschland bieten wir unsere klassischen Publikumsfonds über alle B2B-Vertriebskanäle an, angefangen bei den klassischen Bankvertrieben der Banken und Sparkassen über die freien Finanzvertriebe, Versicherungsvertriebe,

Vermögensverwaltungen und Privatbanken bis hin zu Dachfondsmanagern. Für unsere institutionellen Anleger haben wir darüber hinaus auch Spezialfonds im Angebot und natürlich gibt es



Charles Neus

für die ein oder andere alternative Anlageklasse auch besondere Vehikel. Da immer mehr Institutionelle die Vorteile von Investmentfonds zu schätzen wissen, trägt auch diese Investorengruppe inzwischen einen Großteil zu unserem verwalteten Vermögen bei.

### **Gibt es spezielle Investmentansätze für Ihre Fonds?**

Wir verlassen uns nicht auf einen einzigen, „allgemeingültigen“ Investmentprozess für alle Märkte und Anlageklassen, sondern wenden unterschiedliche Verfahren an, um für unsere Partner verschiedene Chancen nutzen zu können. All unseren Prozessen ist gemeinsam, dass sie ständig weiterentwickelt und verfeinert werden und dass sie auf teamorientierten Entscheidungsprozessen basieren. Wir haben also keine „Starfondsmanager“, sondern immer ein Team von verantwortlichen Portfoliomanagern. Das Gleiche gilt für unsere Researchexperten: So bilden wir keinen Analysten zum Portfolio Manager aus, sondern verfolgen den Weg der sogenannten Karriere-Analysten, die in

ihrem Sektor über viele Jahre Erfahrung sammeln. Diese besondere Expertise wird regelmäßig von der Branche mit Auszeichnungen honoriert. Die Analysten liefern ihr Know-how in den sogenannten researchbasierten Ansatz, der auf bottom-up Analysen beruht. Daneben gibt es einen auf Behavioural Finance basierenden, also eher, quantitativ getriebenen Ansatz und einen managerbasierten Stockpicking-Ansatz. Und das war erst die Aktienseite. Denn das gilt in ähnlichem Maße auch für unsere Rentenfonds.

### **Wie würden Sie die Besonderheiten Ihrer Angebotspalette skizzieren?**

Eine Besonderheit ist sicherlich erstens die Abdeckung des gesamten Anlagepektrums: Bis auf offene Immobilienfonds findet der Anleger bei uns alles, was in der Publikumsfondslandschaft angeboten wird. Zweitens steht bei uns das aktive Management im Vordergrund. Dies bedeutet, dass wir es als unsere Kernaufgabe sehen, für den Kunden die gewünschten Mehrrendite zu generieren. Nicht mehr und nicht weniger. Die dritte Besonderheit ist unsere bereits erwähnte breite Expertise in den Schwellenländern und dass unsere Investmentexperten jeweils vor Ort lokal operieren und die entsprechenden Einblicke haben. Und viertens ist vielleicht unsere Größe zu nennen, aufgrund derer wir die Möglichkeit haben, neue Prozesse und Produkte umzusetzen. Wir waren beispielsweise eine der ersten Gesellschaften, die es ermöglicht haben, alternative Anlagestrategien im UCITS-Mantel auch für Privatinvestoren anzubieten.

### **Gewähren Sie uns einen kleinen Einblick in Ihre Kreativabteilung: Was gibt es demnächst Neues?**

Wir bleiben weiter in den Schwellenländern aktiv. Vor einigen Wochen haben wir einen Rentenfonds aufgelegt, der in Unternehmensanleihen aus Schwellenländern investiert. Auf der Aktienseite werden wir einen Fonds auflegen, der das volle Spektrum der Emerging Markets nutzt und dafür eine aktive Länder- und Sektorallokation („top-down“) mit bottom-up Stock Picking verbindet. Dies bietet eine hervorragende Diversifikationsmöglichkeit zu „klassischen“ Schwellenländerfonds.

**Herr Neus, wir danken Ihnen für das Gespräch!**