



Markus W. Flick

Pfadfinder



Volker Schilling

29.09.2003

Wie ist es möglich, dass einige Berater ihren Kunden trotz Baisse Verluste ersparen konnten? FONDS professionell hat recherchiert.

Wenn man eine Hand auf die Herdplatte legt und die andere auf einen Eisblock, müsste es einem eigentlich vergleichsweise gut gehen, zumindest dann, wenn man sich an der Durchschnittstemperatur orientiert. Im Experiment würden sich in diesem Fall rasch die Schwächen einer solchen – mathematisch-statistischen – Betrachtungsweise zeigen. „Ähnlich verhält es sich auch mit dem Thema Vermögensverwaltung“, erklärt Volker Schilling, einer von drei Gesellschaftern der in Mannheim und Stuttgart ansässigen Performance AG. Wirkliche Diversifikation sei eben sehr viel mehr, als sich von allem etwas ins Depot zu legen und dann zu hoffen, ein akzeptables Durchschnittsergebnis zu erzielen.

Speziell bei der Fondsanlage sei es noch lange nicht damit getan, sich vor ein Analyseprogramm zu setzen und auf einen Knopf zu drücken, um am Ende dann eine Liste mit passenden Fonds auszudrucken. Gemeinsam mit seinem Partner Markus Flick hat Schilling deshalb ein eigenes System entwickelt, das auf einem dreistufigen Aufbau basiert. „Als erstes stellen wir uns dabei die Frage, welche kurzfristigen Trends sich feststellen lassen“, erklärt Schilling.

Kurzfristige Beobachtung

Fragen wie „Was ist in den vergangenen 20 Tagen an den Märkten eigentlich passiert?“ oder „In welchem Segment zeichnen sich eindeutige Trends ab?“ stehen dabei im Vordergrund. Im zweiten Schritt versuchen die beiden anhand von volkswirtschaftlichen Analysen herauszuarbeiten, ob ein solcher Trend auch tatsächlich fundamental untermauert ist. „Erst wenn die volkswirtschaftliche Analyse einen Trend bestätigt, beginnt im Grunde die Suche nach entsprechenden Fonds“, so Schilling. „Und wenn wir aufgrund dieser Prozesse dann bestimmte Fonds herausgearbeitet haben, gilt es abschließend noch die Frage des Timings für einen Einstieg, aber auch für den Ausstieg zu beantworten.“ Anhand von charttechnischen Kriterien erhalte deshalb jeder Fonds einen konkreten Zielkurs wie auch einen Stoppkurs, bei dem die die Reißleine gezogen wird. Die Kassehaltung, also der Anteil an liquiden Mitteln in einem Portfolio, ergebe sich auf der Grundlage dieser Strategie nahezu von selbst.

Kernbereich Fondsberatung

„Wir betrachten dabei die Fondsberatung auch heute noch als unser Kerngeschäft“, erklärt Schilling mit Blick auf das Gründungsjahr 1994 des damals noch als GmbH firmierenden Unternehmens. Aus dem klassischen Fonds-Shop aber sei mittlerweile ein nach Paragraph 32 KWG zugelassener Finanzportfolioverwalter geworden, der auf eine ganzheitliche Beratung der Kunden ausgerichtet sei. Dabei gelte es eben, die Gesamtsituation des Kunden zu sehen und ihm ein entsprechend umfangreiches Angebot an Lösungen und Produkten für Bereiche wie das Vorsorge- und Risikomanagement, die Steueroptimierung, die Finanzierungsberatung sowie im Bereich Erbschafts-, Schenkungs- und Übertragungsfragen zu bieten. Um auch dabei die richtige Produktauswahl sicherzustellen, beschäftigt die Performance AG mittlerweile je zwei Spezialisten für die Bereiche Beteiligungen, Immobilien und Versicherung. Insgesamt hat das Unternehmen 15 Mitarbeiter in Mannheim sowie vier Mitarbeiter in Stuttgart unter Vertrag.

Quelle: FONDS professionell