

PORTFOLIOSTRATEGIE OPTIMIEREN



Navigationssystem zur strategischen Anlageallokation

Wir kennen die Zukunft nicht, aber wir können institutionellen Anlegern helfen, vorbereitet zu sein.“ Unter dieser Maxime hat Dr. Alexander Zanker, Leiter des Teams Kundenanalytik und Solutions im Institutionellen Vertrieb bei der Deka, die Entwicklung einer innovativen, IT-gestützten und evidenzbasierten Investmentstrategie-Beratung für institutionelle Kunden angestoßen.

Insbesondere für Investoren mit einem Anlagevermögen zwischen 100 Millionen und zwei Milliarden Euro bietet die evidenzbasierte Beratung neue Investitionschancen: Denn einerseits bleibt ihre Ertragssituation aufgrund des Niedrigzinsumfeldes angespannt. Andererseits ist der Bedarf an professioneller Beratung bei der Entwicklung einer Investmentstrategie so groß wie selten zuvor. Nicht nur der Kapitalmarkt erfordert komplexere Lösungen, auch gestiegene regulatorische Anforderungen verlangen eine intensivere Auseinandersetzung. Verstärkend kommt hinzu, dass die Verpflichtungen vieler institutioneller Anleger eine kritische Höhe erreicht haben. Professionelle Anleger müssen sich heute insgesamt mit komplexeren Anlagestrategien beschäftigen, um Zielrenditen oberhalb von zwei Prozent zu erreichen. Eine Anlage in einfache Staatsanleihen reicht bei Weitem nicht mehr aus.

Neue Maßstäbe

Das Beratungsangebot der Deka setzt im Markt neue Maßstäbe, indem es sämtliche oben genannten Faktoren kombiniert und in einem kundenindividuellen Beratungsprozess auflöst: Ein speziell für unterschiedliche Investorenprofile und

Portfoliostrukturen entwickeltes Software-Programm bildet das Herzstück der Beratungsplattform. Das Programm optimiert strategische Portfolioallokationen basierend auf umfangreichen Kapitalmarktdaten, unterschiedlichen Szenarien zur Marktentwicklung und berücksichtigt dabei explizit auch die Entwicklung der Verpflichtungen. „Bei der Prognose der Kapitalmarktentwicklung fließt die fundierte Expertise des Makro Research und des Investment Komitees der Deka mit ein“, berichtet Dr. Zanker.

Hohe Analysetiefe

Gemeinsam mit dem institutionellen Kunden analysieren die Deka-Experten in einem mehrstufigen Prozess die Anlageziele, geben individuelle Präferenzen bezüglich Risikotoleranz in das Programm ein und priorisieren diese. Anschließend wird geprüft, ob das aktuelle Anlageuniversum und die Portfoliostruktur mit diesen Zielen zusammenpassen. Ist dies nicht der Fall, bietet das System alternative strategische Allokationsvorschläge an, die einen höheren Zielerreichungsgrad versprechen. Diese Vorschläge können mittels des Tools unter verschiedensten Blickwinkeln analysiert werden. Viele Investoren, insbesondere Pensionskassen, sind zum Beispiel darauf angewiesen, Draw Downs mit einer hohen Wahrscheinlichkeit zu vermeiden, die einen bestimmten, vom verfügbaren Risikobudget nicht mehr abgedeckten, Korridor unterschreiten. Je geringer die Korrelation zwischen den einzelnen Assetklassen, je verschiedener die dahinterliegenden Renditetreiber, desto robuster ist das Portfolio.

Das Deka-System kann – aus der Vergangenheit abgeleitet – darstellen, ob und welche Auswirkungen verschiedene Krisensituationen für das individuelle Portfolio gehabt hätten. Ebenso können aber auch zukunftsgerichtete Szenarien in Echtzeit modelliert werden. Der Investor bekommt einen Einblick, mit welcher Wahrscheinlichkeit seine Zielrendite erreicht oder in wie vielen Fällen er unter seine Risikogrenzwerte fallen wird. So kann ein Anleger möglichst realistisch und anhand konkreter Prognosen abschätzen, ob Portfolioalternativen langfristig die selbstgesteckten Ziele erfüllen und ob das damit einhergehende Risiko auch verkräftet werden kann– und unter welchen Voraussetzungen und in welchem Zeitraum. „Eine solche evidenzbasierte Analyse erleichtert institutionellen Investoren entscheidend ihre strategische Portfolioausrichtung und stellt ein wichtiges Steuerungsinstrument dar“, erläutert Dr. Zanker. Und dies mit hoher Transparenz und Effizienz, da vielfältige Analysen der langfristigen Ertrags- und Risikosituation im Gespräch mit dem Kunden sofort angepasst und alle Entscheidungsparameter verständlich grafisch aufbereitet werden können. So können sich Kunde und Berater ganz darauf konzentrieren, das Zusammenspiel zwischen Anlagezielen und -risiken sowie die korrespondierenden Verpflichtungsrisiken hinreichend zu analysieren und zu orchestrieren. Dies ist die immer komplexer werdende Hauptaufgabe einer verpflichtungsorientierten Kapitalanlage“, resümiert Dr. Zanker. 



DR. ALEXANDER ZANKER

Leiter Team Kundenanalytik und Solution im Institutionellen Vertrieb bei der Deka