

Checkliste für aktives Investieren

Aufgaben	Wichtige Fragestellungen	Hinweise/Knackpunkte
<p>Hausaufgaben für den Anlageausschuss/ Stiftungsrat im Vorfeld der Suche</p> <p>(Grundsatz: Je vollständiger die Vorarbeit, desto schneller der Suchprozess)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Welche Teile des Vermögens sollen aktiv verwaltet werden? – Wo lohnt sich aktives Management? – Kann man den erwarteten Mehrertrag quantifizieren? – Sollen ganze Bereiche oder nur ein Teilbereich aktiv verwaltet werden? – Welche Nischen/Themen sollen aktiv verwaltet werden? – Wie hoch ist das Risikobudget für den aktiven Manager? – Wie stark darf der Vermögensverwalter vom Referenzindex abweichen? – Welcher Anlagestil soll bevorzugt werden? – Welche Erwartungen soll der Vermögensverwalter erfüllen? 	<ul style="list-style-type: none"> – Weniger ist mehr. – Zu viele Köche verderben den Brei. – Konzentration auf das sich Lohnende. – Nicht alle Satelliten sind gleich erfolgsträchtig. – Grenzen werden entweder zu eng (Angst) oder zu weit (Gier) gesetzt. – Setzt man auf die Erfolgreichen der letzten Jahre?
<p>Chancenwahrende Organisation des dreistufigen Auswahlprozesses</p> <p>a) Vorauswahl b) Short List c) Präsentation</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Wurden die 5 P für die Vorauswahl ausreichend gewürdigt (vergangene Performance; stabiler und nachvollziehbarer Prozess; unterscheidbare Philosophie; marktgerechte Preise; erfahrene Personen)? – Führt ein korrekter Prozess zur Reduktion der Anbieter auf 2 bis 3 (Short List)? – Wurden bei der Präsentation die entscheidenden Fragen beantwortet? 	<ul style="list-style-type: none"> – Suche genügend weit auslegen, verlässliche Datenlage sicherstellen. – Problematik: Nur Performance und Kosten sind objektiv vergleichbar. Qualitative Faktoren sind wichtiger, basieren aber auf dem Prinzip Hoffnung und subjektiven Einschätzungen. – Wie gehen wir mit vorhandenen Beziehungen (Interessenkonflikten) um? – Wie reduzieren wir den Einfluss der Marketingabteilungen?
<p>Entscheidungskriterien: Strukturierter Entscheid statt Bauchgefühl</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Sind die Entscheidungskriterien im Voraus festgelegt? – Welchen Stellenwert haben die einzelnen Punkte (Preis, Performance, Philosophie, Prozess, Personen)? – Wie stabil sind Prozess und Organisation des Anbieters? – Vertrauen wichtiger als Kontrolle: Würde ich dem Vermögensverwalter mein Privatvermögen zur Verwaltung übergeben? 	<ul style="list-style-type: none"> – Zu starke Orientierung an der Performance der letzten drei Jahre. – Prozyklische Stilauswahl – was aktuell ist, wird bevorzugt. – Man wählt bekannte und grosse Organisationen; Stabilität der Organisation wird überschätzt. – Kosten stehen zu sehr im Mittelpunkt. – Nicht alle verkaufen gleich gut.
<p>Vertragsabschluss: Korrekt und vollständig</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Sind alle Punkte des ASIP-Leitfadens für Vermögensanlage im Vertrag behandelt? – Sind alle Kostenfaktoren geregelt (Depotgebühren, Courtage, Verwaltung)? – Welchen Standesregeln ist der Vermögensverwalter unterstellt? – Sind pensionskassenspezifische Regelwerke dabei, zum Beispiel ASIP-Charta? – Ist die Retrozessionsfrage eindeutig geregelt? – Ist die Haftungsfrage geklärt? 	<ul style="list-style-type: none"> – Wer liefert den Vertragsentwurf? Wer optimiert den Entwurf? – Werden Kosten versteckt? Zum Beispiel im Transaktionsbereich. – Heikel: Man bezieht sich auf Standesregeln, die im PK-Geschäft nur sinngemäss übernommen werden können; kein Bezug auf die BVV-2-Vorschriften. – Gibt es Verhaltensvorschriften bei Verletzungen von Anlagerichtlinien?

Quelle: Erarbeitet von Jürg Schiller, VIVorsorge AG