

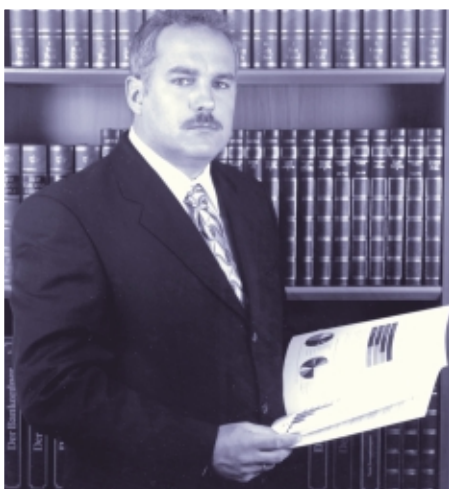
# Metzler Fund Xchange EXpress

Ausgabe 2 · Juli 2006 · Frankfurt am Main

[www.metzler-fund-xchange.com](http://www.metzler-fund-xchange.com)

## Experten berichten aus der Praxis – Teil 10: Mit Metzler Fund Xchange die Vermögensverwaltung meistern

Warum nutzt ein erfahrener Vermögensverwalter eine Fondsplattform wie Metzler Fund Xchange? Weil er damit schnell und effektiv handeln kann? Weil er alles elektronisch abwickeln kann? Weil er seine Kundendepots damit bestens im Blick hat – oder einfach, weil er damit auf zahlreiche Fondsprodukte zugreifen kann? „Von allem ein bisschen“, meint Peter Schu, der bereits seit 1991 als Vermögensverwalter für seine Kunden tätig ist. Vor allem aber, weil Metzler Fund Xchange seine Leistung ergänzt. „Ich nutze den Service, wo ich ihn brauche – kann meine Strategie aber nach wie vor individuell umsetzen und bleibe damit im Sinne meiner Kunden unabhängig und flexibel“, so Peter Schu. Wir sprachen mit ihm über sein Geschäftsmodell, sein Vorgehen bei der Portfoliostrukturierung und die Einsatzgebiete von Metzler Fund Xchange in seinem Modell.



*Peter Schu,  
Vermögensverwalter*

*Peter Schu ist seit 1986 als Finanzberater tätig. Seit 1991 managt er über seine Vermögensverwaltung für mehrere Kunden größere Vermögen. 1998 ließ Peter Schu seine Firma als Finanzdienstleistungsinstitut eintragen und ist seither der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unterstellt. Zu dieser Zeit entwickelte Schu das Konzept des Strategiedepots, dem er seither treu geblieben ist. Heute betreut Schu in St. Wendel und Umgebung über 1.000 Kunden.*

**Herr Schu, Sie feiern im Herbst dieses Jahres Ihr 20-jähriges Bestehen. Wenn Sie zurückblicken: Was hat sich seit den Anfängen verändert?**

**Schu:** Früher glaubten wir, wir könnten unsere Kunden nur mit einer Rundum-Betreuung als Allfinanzpartner halten. Wir

haben Versicherungen, Finanzierungen, Altersvorsorgekonzepte und Fonds angeboten. Das war eindeutig zu viel. Wir merkten schnell, dass das Wertpapiergeschäft – so wie wir es mittlerweile betreiben – unsere ganze Aufmerksamkeit erfor-

dert; daher haben wir vor etwa zehn Jahren unseren Versicherungsmaklerbereich komplett verkauft. Unserer Erfahrung nach ist es nicht möglich, sich auf alle Be-

**SONDERDRUCK**

reiche gleichzeitig zu konzentrieren, ohne dass etwas darunter leidet. Wer täglich den Markt beobachtet, analysiert und Depots aktiv managt, der braucht hierfür die volle Konzentration. Daher haben wir dann auch die 6. KWG-Novelle als Chance genutzt, unser Geschäft weiter zu professionalisieren: Seit 1998 sind wir offiziell eingetragenes Finanzdienstleistungsinstitut und damit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unterstellt.

**Seit vergangenem Jahr arbeiten Sie intensiv mit der Fondsplattform Metzler Fund Xchange. Was hat Sie überzeugt?**

**Schu:** Wir wussten, dass wir eine Fondsplattform brauchen, haben uns aber bei der Auswahl viel Zeit genommen. Viele Plattformen waren technisch und organisatorisch längst nicht so weit wie Metzler Fund Xchange. Unser Ziel war es, zum einen die Risiken weitestgehend zu minimieren und zum anderen unsere bestehenden Strategien optimal abzubilden. Hier waren uns das Fondsuniversum und eine schnelle unkomplizierte Abwicklung wichtig. Entscheidend war auch, dass wir mit Metzler Fund Xchange ein Preismodell gefunden haben, das unseren Vorstellungen entspricht.

*„Entscheidend war auch, dass wir mit Metzler Fund Xchange ein Preismodell gefunden haben, das unseren Vorstellungen entspricht.“*

dell gefunden haben, das unseren Vorstellungen entspricht: Denn für unsere Kunden mit einer Einmalanlage fallen bei späteren Umschichtungen in andere Fonds oder Fondsgesellschaften keine Ausgabeaufschläge mehr an.

Viele Geschäftsbanken oder Direktanlagebanken berechnen dagegen in der Regel die vollen Ausgabeaufschläge, wenn der Kunde eine Umschichtung innerhalb seines Depots von einer Fondsgesellschaft zur anderen veranlasst. Direktbanken gewähren zwar meist 50 % Rabatt auf die Ausgabeaufschläge, trotz allem muss der Kunde mit einem Ausgabeaufschlag von 2,5 % bis 5 % rechnen. Abgesehen davon bieten die meisten Banken nicht die Aus-

wahl an Fonds oder Gesellschaften wie Metzler Fund Xchange, und die hohen Kosten halten den Kunden oftmals davon ab, seine Depots selbst aktiv zu verwalten.

Unserer Erfahrung nach ist unser Preismodell günstiger für unsere Kunden als die Standardangebote der Sparkassen, Volks-

*„Unserer Erfahrung nach ist unser Preismodell günstiger für unsere Kunden als die Standardangebote der Sparkassen, Volksbanken und Direktbanken.“*

banken und Direktbanken. Daher nutzen uns einige Kunden sogar als Abwickler ihrer Depots ohne Vermögensverwaltungsmandat, weil wir bei Umschichtungen keine Ausgabeaufschläge berechnen.

**Wie würden Sie als zugelassener Vermögensverwalter Ihr Leistungspaket beschreiben?**

**Schu:** Viele Banken sagen zwar, dass sie aktive Vermögensverwaltung betreiben. Die Wirklichkeit sieht aber oft anders aus. Unsere Kunden erzählten, dass ihre Bank sich oft lange Zeit kaum oder gar nicht kümmert oder dass nur auf Kundeninitia-

tive hin etwas in ihren Fondsdepots verändert wird. Sie bemängelten auch, dass ihre Bank sie oft nicht einmal informierte, wenn sich Kursveränderungen negativ auf das Depot ausgewirkt hatten. Die Depots blieben also statisch. Wir bieten dagegen eine echte Vermögensverwaltung: Unsere Planung ist mittelfristig ausgerichtet, und wir realisieren Kursgewinne und versuchen Verluste zu begrenzen. Das funktioniert nur mit einem täglichen aktiven Management. Die elektronische Verarbeitung und die weltweite Vernetzung machen es möglich, dass wir zu jeder Zeit die Märkte beobachten und bei Bedarf handeln und reagieren können. Das überzeugt unsere Kunden, und sie spüren es auch in den Ergebnissen.

**Sie managen für Ihre Kunden ein so genanntes Strategiedepot. Welche Strategie verfolgen Sie hier, und nach welchen Kriterien stellen Sie das Depot zusammen?**

**Schu:** Während viele Mitbewerber zahlreiche Depots für unterschiedliche Lauf-

zeiten und Risikoklassen anbieten, gibt es bei uns ein aktiv gemanagtes Strategiedepot.

Das Strategiedepot ist darauf ausgerichtet, immer dort investiert zu sein, wo aktuell die Ertragschancen am attraktivsten sind, und gleichzeitig das Risiko zu begrenzen. Das heißt: Kursgewinne werden regelmäßig realisiert und Kursverluste weitestgehend begrenzt. Damit erfüllen wir Anforderungen, die alle Anleger an ihre Kapitalanlage stellen.

Stellt sich im Anschluss an eine Bedarfsanalyse heraus, dass der Kunde in Aktienfonds investieren will, empfehlen wir ihm die Depotstruktur des Strategiedepots. Ist ein Kunde dagegen eher konservativ eingestellt, entwickeln wir für ihn ein individuelles Depot. Je nach Ziel kann auch ein Teil des Vermögens im Strategiedepot angelegt werden und ein anderer Teil individuell.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, den Anleger als Menschen zu beobachten – wir wollen lernen, ihn zu verstehen und richtig einzuschätzen. Denn für uns ist es wichtig, die Handlungen des Anlegers zu begreifen. Neben der Volkswirtschaft und der Auswertung makroökonomischer Daten gehört die Psychologie zu einem unverzichtbaren Werkzeug unserer Arbeit. Zuerst geht es darum, die Psychologie der Marktteilnehmer und die Auswirkungen des Anlageverhaltens auf den Gesamtmarkt zu analysieren, anschließend die Wirtschaftsdaten.



Nachdem wir die Märkte analysiert haben, entscheiden wir, ob und wie viel wir mittelfristig in diese Märkte investieren.

*„Wir konzentrieren uns auf die Marktauswahl und setzen diese Regionenallokation mit fünf bis sechs Fonds um.“*

Wichtig hierbei ist, welches Land oder welche Branche für die nächsten Monate viel versprechend sind. Danach wird eine Allokation erstellt, wie viel Prozent in welches Segment wir investieren.

Entsprechend wird der Anteil des im Strategiedepot verwalteten Vermögens aufgeteilt, beispielsweise in 30 % Anlagen in Europa, 20 % in Deutschland und 50 % in Konvergenzländern. Erst nachdem entschieden wurde **ob, wie viel und wo** investiert wird, analysieren wir die Fonds, die in den ausgewählten Ländern investieren. Das heißt, die Fonds sind nur noch das Produkt, das wir einsetzen, egal wie die Fondsgesellschaften heißen. Bei der Entwicklung der Struktur der Strategiedepots ist für uns die wichtigste Frage, in welche Märkte wir investieren sollen. Wenn wir hier falsch liegen, nutzt uns auch die Auswahl von Top-Fonds nichts. Wenn die Wertentwicklung an den lateinamerikanischen Finanzmärkten schlecht gelaufen ist, nützt es nichts, im besten lateinamerikanischen Fonds investiert zu sein. Im Ergebnis war dieser Fonds vielleicht trotzdem noch schlechter als der schlechteste Europafonds. Wir konzen-

trieren uns daher auf die Marktauswahl und setzen diese Regionenallokation mit fünf bis sechs Fonds um.

Auch bei der Fondsauswahl gehen wir etwas anders vor als andere Anbieter. Fondsauszeichnungen und Sterne sind für uns eher zweitrangig. Wir nehmen nur Fonds ins Depot auf, bei denen ein enger Kontakt zum Fondsmanagement und ein schneller Zugang zu Markt- und Preisinformationen gewährleistet ist. So sind wir stets bestens informiert, können die Lage bei Veränderungen schnell einschätzen und sofort reagieren. Dieses Vorgehen ist auch für unsere Kunden nachvollziehbar. Wir diskutieren mit unseren Kunden deshalb nicht über den vermeintlich besten Fonds, sondern allenfalls über die Strategie, die wir für sie umsetzen sollen. Es ist also viel entscheidender, zur richtigen Zeit im richtigen Markt zu sein, als den Fonds mit den meisten Sternen zu haben.

#### **Wie oft passen Sie die Depots an?**

**Schu:** Die Marktentwicklung und die ausgewählten Fonds überwachen wir täglich. Da unsere Depots mittelfristig ausgerichtet sind, ist jedoch eine tägliche Anpassung in der Regel ungewöhnlich. Stimmen

die Rahmendaten, kann es durchaus sein, dass ein Depot ein Jahr lang unverändert bleibt.

Im Durchschnitt strukturieren wir die Depots zwei bis drei Mal pro Jahr um. Ausschlaggebend für solche Anpassungen sind meist weniger die aktuellen Wirtschaftsdaten; wir beobachten vor allem die Stimmung am Markt und die Marktpsychologie. Denn oft passiert es, dass die Marktdaten hervorragend sind, die Börsenentwicklung aber trotzdem stagniert – weil die Marktteilnehmer die guten Daten nicht honorieren. Ein vorschnelles Umschichten wäre hier falsch. Es spielen also auch andere Faktoren eine Rolle – und um diese einschätzen zu können, braucht man Zeit und Erfahrung.

Da wir dem Kunden bei Umschichtungen keine Ausgabeaufschläge berechnen, können wir das Konzept durchsetzen, wenn nötig anzupassen, und das, ohne hohe Kosten zu produzieren.

#### **Im Mai 2006 kam es an den internationalen Börsen zu heftigen Korrekturen. Wie haben Sie sich in dieser Situation verhalten?**

**Schu:** Wir stellen unseren Kunden alle drei Monate die Depotauszüge mit Marktausblick zur Verfügung. Schon im ersten Quartalsbericht hatten wir darauf hingewiesen, dass wir zwischen April und Juni 2006 mit einer Korrektur rechnen – nur wann sie kommt und wie stark sie ausgeprägt ist, konnten wir nicht voraussagen. Die schlechteren Wirtschaftsdaten, höhere Ölpreise und Inflationsängste mussten zwangsläufig zu Kurseinbußen führen. Wir hatten entschieden, am Freitag, dem 12. Mai 2006 alle Aktienfonds zu verkaufen und in konservative Fondsanlagen zu wechseln. So konnten wir die von Januar bis Mai 2006 erwirtschafteten Renditen von über 11 % realisieren. Es ist immer besser, auf eine Änderung der Börsensituation vorbereitet zu sein, als sich unerwartet von ihr erwischen zu lassen.

# Metzler Fund Xchange

## Spiegelt sich der hohe Managementaufwand in Ihrer Gebührenstruktur wider?

**Schu:** Unser Gebührenmodell ist auf unser Vorgehen abgestimmt. Kunden, die die aktive Vermögensverwaltung über das Strategiedepot nutzen, zahlen eine jährliche Vermögensverwaltungsgebühr von 1,5 %. Diese Gebühr ist aufgrund des Managementaufwands, aber auch aufgrund des erhöhten Informationsservices angemessen – denn wir informieren unsere Kunden zeitnah über Änderungen und Anpassungen im Depot und erläutern unsere Entscheidungen. Bei den weniger managementintensiven konservativen Depots beträgt die jährliche Gebühr 0,5 %. Anleger, deren Depots im mittleren Risikobereich liegen, zahlen eine Gebühr von 1 % pro Jahr. Diese Gebührenstruktur ist für unsere Kunden einleuchtend und nachvollziehbar. Auch hier hilft Metzler Fund Xchange: Die Vermögensverwaltungsgebühr wird als Servicegebühr dem Kunden direkt belastet, und dadurch muss ich keine gesonderte Rechnung schreiben.

## Wie hilft Ihnen Metzler Fund Xchange bei Ihrer täglichen Arbeit?

**Schu:** Ein großer Vorteil ist die Möglichkeit, für viele Kundendepots gleichzeitig Orders aufzugeben. So können wir mit der Sammelorder von Metzler Fund Xchange

*„Mit der Sammelorder von Metzler Fund Xchange können wir schnell und flexibel die Strategiedepots ändern.“*

schnell und flexibel die Strategiedepots ändern. Sehr wichtig ist für uns auch der übersichtliche Depotauszug: Unsere Kunden erhalten ihn grundsätzlich viertel-

jährlich, zusammen mit einem individuell von uns verfassten Marktbericht. Hier erläutern wir die aktuelle Entwicklung und kommentieren die zurückliegende Periode – auch im Hinblick auf unsere letzte Markteinschätzung. Diese Informationen werden von unseren Kunden als wichtiger Service wahrgenommen und erfordern dementsprechend übersichtlich aufbereitete Depotübersichten. Gerne zeigen wir unseren Kunden auch, wie das System Metzler Fund Xchange funktioniert. Wer will, kann dabei zusehen, wie wir Depots eröffnen oder ändern – das überzeugt.

## Welche Ziele haben Sie für die Zukunft, und wie kann Metzler Fund Xchange Sie dabei unterstützen?

**Schu:** Natürlich wünschen wir uns weiterhin ein stetiges Wachstum. Mit unserer Strategie sind wir jedoch so zufrieden, dass wir daran nichts ändern wollen. Das Vorgehen hat sich bewährt – das Modell läuft. Wir müssen nicht hektisch nach neuen Ideen suchen. Wir denken langfristig – auch für unsere Firma. Die Ausbildung meines Sohnes Andre zum Investmentfondskaufmann hat den Grundstein für die Weiterführung unseres Unternehmens gelegt. Insofern haben wir mit dem

Bankhaus Metzler einiges gemeinsam: Statt jedem Trend hinterherzulaufen, bleiben wir unserem Vorgehen im Sinne unserer Kunden treu. Wie das Bankhaus wol-

len auch wir unabhängig bleiben und unser Handeln auf die Interessen der Kunden ausrichten.

## Welchen Tipp können Sie als „alter Hase“ Ihren jüngeren Kollegen geben?

**Schu:** Am wichtigsten ist es, eine Strategie zu entwickeln und daran festzuhalten und nicht jedem Trend hinterherzulaufen. Das heißt aber nicht, sich selbst keine Fehler einzugestehen. Wir haben viel gelernt durch unsere Strategiedepots: Wenn sich eine Anlageentscheidung als falsch herausgestellt hatte, haben wir nachgeforscht, was genau falsch gelaufen war. Das berücksichtigten wir bei späteren Entscheidungen. Dabei kann auch eine Strategie erfolgreich sein, die nur auf drei Fonds

*„Es kann auch eine Strategie erfolgreich sein, die nur auf drei Fonds beruht – wenn sie durchdacht ist und konsequent umgesetzt wird.“*

beruht – wenn sie durchdacht ist und konsequent umgesetzt wird. ■

## Kontakt

**Wertpapierhandelsunternehmen  
& Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH**

**Peter Schu Asset Management  
Marienstraße 6  
66606 St. Wendel**

**Telefon: 06851-8007690  
Fax: 06851-907661**

**E-Mail: [wphg@schu.de](mailto:wphg@schu.de)  
Website: [www.schu.de](http://www.schu.de)**