

# COVID-19 führt zu einer Verschiebung hin zu aktivem Management

May 1, 2020



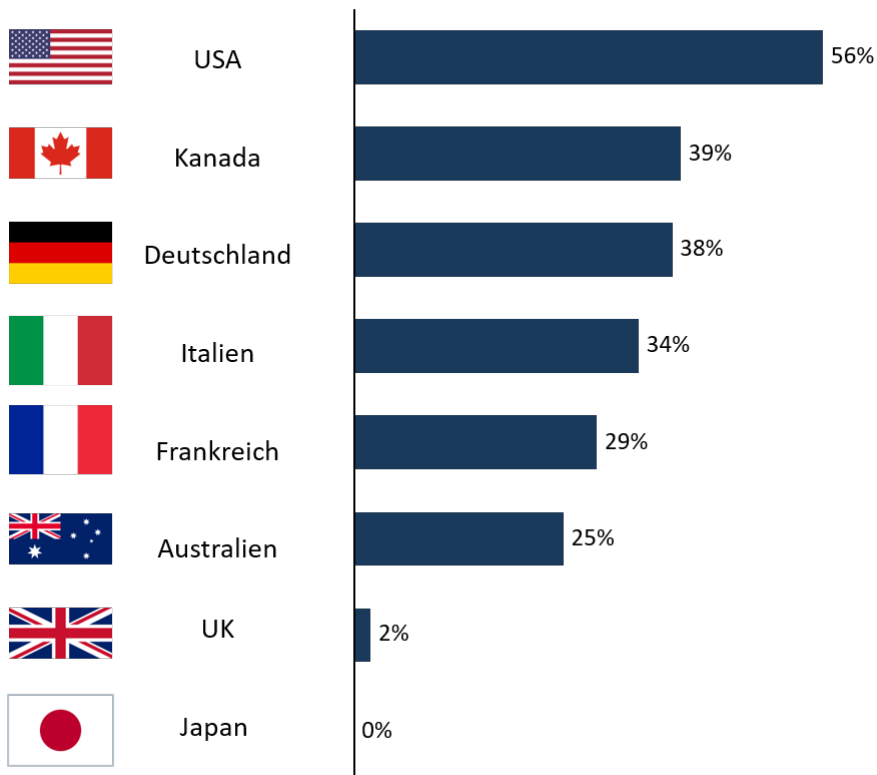
Es ist kein Geheimnis, dass passive Anlagen in der Vergangenheit stark zugenommen haben – ein globales Phänomen welches in vielen Teilen der Welt seinen Endpunkt noch nicht erreicht zu haben scheint. Diese Bewegung weg von teureren aktiven hin zu günstigeren passiven (und Smart Beta) Strategien sind ein wesentliches Hemmnis für das Gewinnwachstum im Asset Management und wird verschärft durch das anhaltende Verlangen der Investoren nach Gebührenreduktionen über alle Anlageklassen hinweg. Als ob es irgendeines Beweises dazu bedürft hätte, hat die ETF Industrie mit rund 6 Billionen USD Anlagevolumen zum Jahresende 2019 einen (vielleicht nur vorläufigen) Höhepunkt erreicht.

Wir werden regelmäßig von unseren Kunden gefragt, wann denn der Druck die Gebühren zu reduzieren nachlassen wird, aber in den meisten Märkten scheint es dafür keine Anzeichen zu geben. Ganz im Gegenteil konnten wir sogar feststellen, dass selbst überzeugte Anhänger des aktiven Managements ihre Anlagegelder in passive Investments verstärkt haben, um eine Reduktion der fälligen Gebühren zu erreichen.

Die Reaktion der aktiven Asset Manager war – bis auf wenige auffällige Ausnahmen – zurückhaltend, sehr uneinheitlich und in manchen Fällen sogar ausnehmend selbstgerecht. Um fair zu bleiben muss man natürlich sagen, dass die „aktive“ Story noch viel nuancierter als die „passive“ ist und dass es insgesamt sehr viel mehr aktive als passive Manager gibt und daher die Herausforderung, eine

konsistente und nachhaltige Geschichte zu schreiben, noch groß ist. Nichtsdestotrotz galt bisher als allgemein gültig, dass sich aktive Manager besonders in einem Bärenmarkt beweisen können. Die Frage ist – wer hat auf dieses Argument während des Bullenmarktes gehört ?

#### Anteil der Berater, die den Anteil an aktiven Anlagen erhöhen möchten



Wie es scheint, haben die Anlageberater über die gesamte Welt diese Nachricht laut und deutlich verstanden. Wie der Chart oben zeigt – mit der Ausnahme von UK und Japan (wo die Berater nach wie vor passive Anlagen bevorzugen), beabsichtigen sie überall den Anteil an aktiven Strategien zu erhöhen. Das wird nirgendwo ausgerechnet so deutlich wie in den USA, wo der Anteil an passiven Anlagen bei allen untersuchten Ländern am höchsten ist (und daher die aktiven Manager am meisten zugewinnen könnten).

Niemand auf der Welt wünscht sich so etwas wie einen Coronavirus, aber wenn die Anlageberater tatsächlich ihre Absichten wahr machen, könnte das am Ende tatsächlich einen Silberstreifen am Horizont für die aktiven Manager bedeuten.



By [Oliver Hesketh](#)