

## **Smart Asset Management mit neuer digitaler Lösung zur einfachen und individuellen Portfolioerstellung in Fondspolicen**

*Die Hamburger Beratungsboutique Smart Asset Management Service (sam) hat sein Angebot um die webbasierte Anwendung „samperform“ zur einfachen und schnellen Erstellung von individuellen Portfolios für Fondspolicen erweitert.*

Für Finanz- und Versicherungsmakler spielt das Fondspolicengeschäft eine immer wichtigere Rolle. Im vergangenen Jahr sind die Zahlen für Fondspolicen ohne Garantie und Hybridmodelle wieder deutlich gestiegen. Zugleich ist der Umgang mit Fondspolicen kein Selbstläufer. „Das entscheidende Kriterium für den Erfolg von Fondspolicen ist das Investment, also die richtige und passende Auswahl und Gewichtung der Fonds“, sagt Thorsten Dorn von Smart Asset Management Service (sam) aus Hamburg. Die Beratungsboutique hat sich darauf spezialisiert, digitale Lösungen für Investments in Fondspolicen zu entwickeln und ist Herausgeber des bekannten „Fondspolicenreports“.

„Unser digitales Tool ‚samperform‘ bietet einen Beratungsprozess für die Erstellung individueller Portfolios in Fondspolicentarifen mit einem Risiko- und ESG-Profilung, einer klaren Visualisierung und einer ausführlichen Dokumentation. Die dahinterstehende Rechen-Engine ermittelt auf einer rein technischen Basis eine optimierte Allokation, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich mit den Möglichkeiten des Einzelfondsangebotes des jeweiligen Versicherers zu erfüllen“, sagt Thorsten Dorn. So versetzt „samperform“ jeden Berater in die Lage, schnell, einfach und kundenindividuell das bestmögliche Depot in Bezug auf Renditeerwartung, Risiko und ESG-Präferenz zusammenzustellen.

### **In „samperform“ erstellten Portfoliovorschläge basieren auf Strategischer Asset Allokation**

Der Hintergrund: Die Versicherungsunternehmen stellen zwar größtenteils umfangreiche Fondspaletten zur Verfügung, die Bewertung und Auswahl obliegen aber dem Berater. Diese müssen dann für jeden Kunden, der ein individuelles Portfolio wünscht, ausgehend vom jeweiligen Rendite-Risikoprofil und fondsspezifischen Daten eine individuelle Allokation aufbauen. Mit „samperform“ umgehen sie diese Hürde.

Die in „samperform“ erstellten Portfoliovorschläge basieren auf der Strategischen Asset Allokation (SAA) und einer dafür speziell entwickelten Methodik. Diese wird als Maximum Drawdown Optimization (MDDO) bezeichnet. Das bedeutet, das Portfolio wird so optimiert, dass die Renditeerwartungen angesteuert und gleichzeitig das Risiko des jeweiligen Kundenprofils minimiert werden. Das Risikobudget wird anhand des Maximum Drawdown gemessen, also dem größtmöglichen Wertverlust innerhalb eines betrachteten Zeitraums, den der Anleger bereit ist zu akzeptieren. Die Entwicklung der Methodik erfolgte gemeinsam mit dem Institut für Vermögensaufbau (IVA), einem Analysehaus aus München mit den Schwerpunkten Portfolioanalysen und Risikomanagement.

### **Korrelationen von Assetklassen werden in der Optimierung berücksichtigt**

Vor allem das Risikomanagement ist für Thorsten Dorn und IVA-Vorstand Dr. Dirk Rathjen wichtig. Neben den üblichen Fragen zu Laufzeit und Erfahrung ermittelt das „samperform RiskProfiling“ die Risikobereitschaft beziehungsweise das Risikobudget des Kunden in Verbindung mit einer erwarteten Rendite für die Zukunft. „Das Risiko jeder einzelnen Anlageklasse wird anhand entsprechender Parameter bestimmt, beispielsweise der Volatilität. Die Korrelationen von Assetklassen werden ebenfalls ermittelt und in der Optimierung berücksichtigt“, betont Thorsten Dorn. Der mehrstufige Investmentprozess berücksichtigt dabei die anwählbaren Einzelfonds, spezielle Restriktionen des Tarifes, die Kosten auf Investmentebene und eventuelle Rückvergütungen (Kickbacks) der Fondsgesellschaften.

Ein weiterer großer Vorteil für den Anwender besteht darin, für den Kunden einen konkreten Portfoliovorschlag zu erhalten, der nicht nur auf Vergangenheitswerten basiert, sondern auf erwartbaren Zukunftsrenditen. Wir wollen Finanz- und Versicherungsmakler dazu qualifizieren, bei der Fondsauswahl nicht auf das Prinzip Zufall zu setzen, sondern begründete Entscheidungen für den höchsten Kundennutzen treffen zu können. Dafür wurden vier Kundenprofile definiert, die die unterschiedlichen Kundenvorstellungen hinsichtlich Risikos und Rendite abbilden und durch das Risikoprofiling ermittelt werden: „defensiv“, „ausgewogen“, „Wachstum“ und „maximale Rendite“. Jedes Profil beinhaltet eigene Restriktionen hinsichtlich Renten- und Aktienquoten, Gewichtungen einzelner Assetklassen sowie Renditeerwartungen, Risikobudget, Laufzeit und der Art der Zahlweise – also laufende Besparung oder Einmalbeitrag.

### **Basis für die ESG-Ratings ist das IVA-ESG-Konsensrating**

„Ein Fokus liegt auch auf der ESG-Konformität der Fondspolice. Vor allem durch die künftige Verpflichtung, Nachhaltigkeit in die Kundenberatung einzubeziehen, besitzt das Tool besondere Relevanz für Finanz- und Versicherungsmakler“, so Dr. Dirk Rathjen. Dadurch können Portfolios mit allgemeinen oder auch gehobenen Nachhaltigkeitsansprüchen gestaltet werden. Basis für die ESG-Ratings der ausgewählten Einzelfonds und des Gesamtportfolios ist das IVA-ESG-Konsensrating des Instituts für Vermögensaufbau.

„samperform“ steht aktuell Versicherungsgesellschaften und Vertrieben zur Verfügung, die diesen Service ihren Beratern zur Verfügung eröffnen wollen. Die ersten Versicherer bieten den Service bereits an, um die Investmentberatung auf ein neues Niveau zu heben und ihre Vermittler zu unterstützen. In einem nächsten Schritt wird es die Möglichkeit geben, bestehende Portfolios innerhalb von Fondspolicentarifen zu analysieren, zu vergleichen und zu optimieren. Denn natürlich können sich die persönlichen Anlagesituationen der Kunden und die der Märkte ändern, was eine angepasste Fondsauswahl erforderlich machen kann. „Wir sehen aber leider in der Praxis, dass zum einen bei der Neuallokation Schwierigkeiten bestehen, die richtigen Fonds zu finden, und auf der anderen Seite viele Fondspolice nach dem Abschluss wenig oder gar nicht mehr angepackt werden und somit nicht dauerhaft das bestmögliche Ergebnis erzielen können“, stellt Thorsten Dorn heraus.

#### Pressekontakt

Smart Asset Management Service GmbH

Thorsten Dorn  
Alter Wall 32  
20457 Hamburg  
Telefon: 040 8090319067  
E-Mail: [office@smart-am.de](mailto:office@smart-am.de)  
Internet: [www.smart-am.de](http://www.smart-am.de)

Foto (© Smart Asset Management Service GmbH)  
Thorsten Dorn ist Geschäftsführer der Hamburger Beratungsboutique Smart Asset Management Service.

Foto (© IVA)  
Dr. Dirk Rathjen ist Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) aus München.

Über Smart Asset Management Service

Die Smart Asset Management Service GmbH (kurz: sam) ist eine Beratungsboutique mit Sitz in Hamburg, die sich auf die Analyse fondsgebundener Versicherungspolizen und Investmentdepots spezialisiert hat. Sam hat mit dem onlinebasierten Service „samperform“ eine völlig neue Lösung für den Fondspolizistenmarkt geschaffen. Der Ansatz dahinter: Die Fondsauswahl innerhalb von Versicherungspolizen wird hinsichtlich bestimmter Kennziffern analysiert, mit dem Rendite-Risiko-Profil des Kunden abgeglichen und automatisch und individuell für jeden Vertrag optimiert. Damit erhalten Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler erstmals die einfache und unkomplizierte Möglichkeit, für jede Fondspolice eine optimierte Zusammensetzung aus dem Fondsuniversum des jeweiligen Versicherers für den individuellen Vertrag zu erhalten. Durch „samperform“ will Smart Asset Management Finanz- und Versicherungsmakler dazu qualifizieren, bei der Fondsauswahl nicht auf das Prinzip Zufall zu setzen, sondern begründete Entscheidungen für den höchsten Kundennutzen treffen zu können. Der große Vorteil für den Anwender besteht darin, für den Kunden einen konkreten Portfoliovorschlag zu erhalten, der nicht nur auf Vergangenheitswerten basiert, sondern auf erwartbaren Zukunftsrenditen. Die von „samperform“ erstellten Portfoliovorschläge basieren auf einer Strategischen Asset Allokation (SAA) und der dafür speziell entwickelten Maximum Drawdown Optimization (MDDO). sam unterstützt dabei auf diese Weise sowohl Finanzdienstleister als auch Versicherungsunternehmen, die Betreuung von Fondspolizen auf eine neue Stufe zu heben und den Kunden dieser beiden Zielgruppen erhebliche Mehrwerte zu bieten. sam führt die Analysen für Bestandsverträge, Tarifvergleiche und bei Neuabschlüssen durch. Weitere Informationen unter [www.smart-am.de](http://www.smart-am.de)