

# VV-Fonds-Roadshow: „Über Köpfe und Stile streuen“



Klaus-Dieter Erdmann

## **MMD Multi Manager GmbH startet mit max.xs eine Roadshow für vermögensverwaltend gemanagte Fonds. MMD-Chef Klaus-Dieter Erdmann über Interessenkonflikte für Berater, Arbeitsteilung bei der Kundenbetreuung und Kriterien für sinnvolle Fondsinvestments.**

**DAS INVESTMENT.com:** Warum sind Sie ein Fan von vermögensverwaltend gemanagten Fonds?

**Klaus-Dieter Erdmann:** Weil sie optimal dazu geeignet sind, wirklich jedem Anleger eine Lösung für sein liquides Vermögen anzubieten, die seinen Bedürfnissen und Zielsetzungen entspricht. Voraussetzung ist, dass der Fondsmanager seine Assets ständig überwacht und aktive Risikosteuerung betreibt. Er muss immer am Ball bleiben und permanent Anlageentscheidungen treffen.

**DAS INVESTMENT.com:** Buy-and-Hold ist also engültig Geschichte.

**Erdmann:** Ja. Risikosteuerung funktioniert nur, wenn ein Fonds über verschiedene Anlageklassen streuen kann. Das können VV-Fonds. Außerdem sind sie langfristig ausgerichtet, laufen nicht jedem Trend nach und nehmen dem Berater den Interes-senkonflikt ab, ob er Geld oder Kunden managen will. Oder, anders ausgedrückt: Viele Berater müssen sich die Gretchenfrage stellen, ob sie Relationship-Manager oder Asset-Manager sein wollen. Versuchen sie beides, ist der Aufwand sehr hoch, für jeden Kunden eine individuelle Vermögensstruktur zu erstellen und zu pflegen. Das kann man an etlichen wenig strukturierten Kundenportfolios ablesen.

**DAS INVESTMENT.com:** Und dafür bieten VV-Fonds die Lösung.

**Erdmann:** Genau. Sie sind ein ideales Basisinvestment, was wir auf unserer Roadshow herausstellen wollen: Die Asset-Allokation übernimmt ein professionelles Mana-gement, der Berater kann seine Kunden sinnvoll und unabhängig betreuen und schafft sich Freiräume für die Neuakquisitionen.

**DAS INVESTMENT.com:** Warum haben Sie vier eigene MMD-Mandate aufgesetzt?

**Erdmann:** Wir schaffen damit jeweils ein anlegerorientiertes Strategieportfolio für unterschiedliche Risikoprofile, das heißt „defensiv“, „ausgewogen“, „offensiv“ und daneben eines mit alternativen Investmentfonds. Im Detail liegt der Mehrwert in der effizienten Streuung über Assets, Köpfe und Stile – also über Anlageklassen, Fondsmanager und Anlagestrategien. Und wir beobachten permanent die Leistungen, was auch zum Austausch einzelner Fonds führen kann. Darüber hinaus liefern wir ein transparentes, regelmäßiges Reporting.

**DAS INVESTMENT.com:** Schwankt die Servicegebühr der Mandate je nach Risiko-profil?

**Erdmann:** Nein, sie ist bei allen gleich. Der Kunde wird also entsprechend seiner Anlagementalität beraten – und muss keine Angst haben, dass der Berater ihm nur Fonds mit den höchsten Provisionen anbietet. MMD-Mandat schafft eine Win-Win-Situation für Kunden, Berater und Assetmanager. Darüber wollen wir ein Höchstmaß an Transparenz. Hierfür betreiben wir zwei Internet-Portale: Auf [mmd-direct.de](http://mmd-direct.de) stellen wir aktuelle Fondsdaten sowie den MMD-Index zur Verfügung. Diese Indexfamilie stellt eine Vergleichsgröße dar, basierend auf den VV-Fonds unserer Datenbank, um die Leistungen der Asset-Manager bewerten zu können. Auf [mmd-forum.de](http://mmd-forum.de) können alle Anlageberater und Kunden Informationen und Dokumente von und über die Asset-Manager und deren VV-Fonds abfragen, miteinander in Kontakt treten und News zu VV-Fonds einholen. Ich könnte mir vorstellen, dort auch eine Suche nach Beratern zu integrieren, die das Multi-Manager-Konzept einsetzen.

Die Roadshow von [MMD](http://MMD) und [max.xs](http://max.xs) findet bundesweit im Mai und Juni statt, DAS INVESTMENT ist Medienpartner. Die Teilnahme ist kostenfrei. Mehr Infos und einen Anmelde-Link finden Sie [hier](#).

Von: Markus Deselaers