

Jahres-Sieger 2006

Kategorie „Beste Fondsgesellschaft“

RATING Sieger

Beste Fondsgesellschaft 2006

Carmignac

Hohe Performance in Kontinuität

Carmignac Gestion

Die stolze Bilanz eines unabhängigen Vermögensverwalters!

Als erfolgreichste Fondsgesellschaft 2006 wurde die unabhängige französische Vermögensverwaltungsgesellschaft Carmignac Gestion ausgezeichnet. Sie zählt unter anderem mit den Fonds „Carmignac Investissement“ und „Carmignac Grande Europe“ zu den anhaltenden Spitzenreitern ihres jeweiligen Sektors im CMP-Rating. Hinzu kommt die großartige Leistung der Dachfonds „Carmignac Profil Reactif 50“, „Carmignac Profil Reactif 75“ und „Carmignac Profil Reactif 100“.

Mit den Fonds von Carmignac Gestion war der langfristig orientierte Anleger bisher sehr gut investiert. Das bedeutet natürlich nicht, dass die unter anderem vom Firmengründer und Fondsmanager Edouard Carmignac gesteuerten Portfolios sich dem Auf und Ab der Märkte völlig entziehen konnten. Aber – und das Ergebnis über alle Zeiträume zeigt es eindrucksvoll – Carmignac versteht es wie kaum ein zweiter, das Kapital seiner Anleger immer wieder an rentablen Ankerplätzen zu vertäuen. Noch bevor Begriffe wie Absolute Return, Freestyle und Alpha in den Fach-Medien diskutiert wurden, orientierte sich das Management der Carmignac-Fonds generell am Ziel der maximalen Wertentwicklung, jenseits einer Benchmark und sonstiger Einschränkungen in der Allokation.

Ein Mut oder je nach Betrachtungshorizont, auch eine Selbstverständlichkeit, die deutschen Asset Managern in der Summe bis heute fehlt. Die konzentrierte Fondspalett des Hauses Carmignac Gestion zählt heute zum Besten, was der Markt weltweit zu bieten hat.



Überzeugendste Fonds-Gesellschaft 2006

Société de fonds la plus convaincante 2006 — Most Convincing Fund Company of the Year 2006

CARMIGNAC

La maison Carmignac fournit un apport précieux au paysage allemand des fonds. Grâce à sa gamme concentrée qui comprend actuellement 15 produits, la société réalise des performances considérablement plus importantes que de nombreux concurrent dont l'offre est nettement plus vaste. Ce gestionnaire actif de fonds d'action identifie très tôt les tendances sur les marchés et sait parfaitement comment il faut réagir afin de les mettre durablement au profit de l'investisseur. Le nom de Carmignac doit être considéré comme nouvelle marque performante sur le marché allemand. Une marque qui est synonyme d'un portefeuille de fonds gérés activement qui est à cent pour-cent attrayant. Une marque qui, en plus, opère de manière absolument indépendante vis à vis de tout benchmark. En ce qui concerne les secteurs de fonds principaux du marché, Carmignac se situe exclusivement parmi les leaders. Cette performance exemplaire fait de Carmignac un exemple, ainsi qu'une référence de tout le secteur de fonds.	The firm Carmignac clearly enriches the German fund environment. With its concentrated range of currently 15 products, the Company is generating considerably more performance than numerous competitors with a far larger offer. The proactive Manager of the Shareholding Fund discovers markets trends at a very early point of time and disposes of an excellent capability to exploit this in order to generate sustainable profits for investors The name Carmignac has to be valued as a new, strong label for the German market. A label which is attractive throughout and stands for a portfolio of actively managed funds. And furthermore, it stands for a label operating without any benchmark ties. Carmignac present themselves exclusively in the first row of all vital fund sectors of the market. This exemplary performance makes Carmignac a model for the entire fund business, and its figurehead, too.	Das Haus Carmignac ist eine deutliche Bereicherung für die deutsche Fondslandschaft. Mit ihrer konzentrierten Palette von aktuell 15 Produkten realisiert die Gesellschaft erheblich mehr Leistung, als viele Wettbewerber mit ungleich größerem Angebot. Der aktive Aktien-Fondsmanager erkennt sehr frühzeitig den Trend der Märkte und versteht es exzellent, diesen für den Anleger jeweils nachhaltig gewinnbringend zu nutzen. Der Name Carmignac muss für den deutschen Markt als eine neue, starke Marke gewertet werden. Eine Marke, die für ein durchgehend attraktives Portfolio von aktiv gemanagten Fonds steht. Eine Marke, die zudem frei von jeder Fesselung an eine Benchmark operiert. Carmignac präsentiert sich in den wesentlichen Fonds-Sektoren des Marktes ausschließlich in der ersten Reihe. Mit dieser vorbildlichen Leistung ist Carmignac ein Vorbild sowie ein Aushängeschild für die gesamte Fondswirtschaft.
--	---	--



Jahres-Sieger
Carmignac
Commodities



CMP-Rating
Carmignac
Grande Europe



Jahres-Sieger
Carmignac
Investissement



Erfolgreichste
Fondspalett

BHM | Fachverlag für Finanzzeitschriften · Goettingen · Germany

„Wir sind ‚Wachstumsentdecker‘!“

Klaus Barde im Gespräch mit Edouard Carmignac



Edouard
Carmignac

RATINGSieger: Im Wettstreit „aktives contra passives Asset Management“ präsentiert sich Ihr Haus seit der ersten Stunde als überzeugendes Beispiel für erfolgreiches aktives Management. Dessen ungeachtet gewinnen passive indexorientierte Instrumente wie Zertifikate und ETF's stetig an Volumen. Wird der aktive Fondsmanager auch noch in der Zukunft gefragt sein?

Edouard Carmignac: Das eine und das andere koexistieren seit über zwanzig Jahren, und das wird auch weiterhin so bleiben. Das passive Asset Management im Rahmen von ETF's geht auf spezifische Anlagebedürfnisse in Form von einfachen elementaren Bausteinen mit einem Alpha Null und einem konstanten Beta in Höhe von 1 ein. Daneben geht das aktive Management, wie wir es verstehen, auf einen anderen Bedarf ein: den Bedarf an einem Management, welches auf eine Doppelstrategie ausgerichtet ist. Diese Doppelstrategie besteht aus einem kontinuierlichen Bemühen um die Erzeugung einer Wertschöpfung, also die Generierung von Alpha, und einer besonderen Aufmerksamkeit auf der Generierung von Beta, also der maximalen Nutzung von Hausbewegungen der Märkte und dem Versuch, das Kapital in den heikelsten Phasen der Marktkorrektur so gut es geht zu erhalten. Dieses Management nimmt ebenfalls ständig an Volumen zu und zwar aus den bestmöglichen Gründen: Gute Entwicklung und Risikokontrolle, Umsetzung der Überzeugungen und Flexibilität.

RATINGSieger: Die Diskussion betreffs der Generierung von Alpha greift zunehmend Raum. Drückt sich hierin die Hilflosigkeit gescheiterter Investmentstrategien wie auch die zunehmende Effizienz der Märkte aus?

Edouard Carmignac: Die Effizienz der Märkte zeigt sich heute nicht mehr als gestern, zumindest nicht im mathematischen Sinne des Wortes, einschließlich in der schwachen Form der Effizienzhypothese. Dass ein Zufluss von Kapital in die Hedge-Fonds-Branche die Generierung von Alpha für bestimmte Strategien zusammen schrumpfen lässt, ist eine unbestreitbare Tatsache. Dass bestimmte Hedge-Fonds zum Ausgleich dieses Verlustes die Strategie eines Long Sellers (Beta positiv) eingeschlagen und so den Rahmen ihrer Mission verlassen haben, konnte man im Frühling feststellen. Das beweist in keiner Weise, dass die Generierung von Alpha eine Illusion ist. Die jeweilige Entwicklung der Performance im Rahmen unseres globalen und spezialisierten Managements liefert seit 18 Jahren hierfür umfassende Beweise, und dies sogar mit einer unbestreitbaren Regelmäßigkeit.

RATINGSieger: In meinem Buch „Dachfonds: Verstehen & Verkaufen“ sowie weiteren Publikationen kritisiere ich massiv die Selektion von Zielfonds aus dem eigenen Fondsbestand. Ihr Haus tritt den Gegenbeweis an. Dank Ihres exzellenten „Lagers“ können Sie drei überdurchschnittlich performende Dachfonds anbieten. Die Cash-quote in diesen Produkten ist in diesem Jahr nahezu Null.

Edouard Carmignac: Obwohl sie ausschließlich aus Haus-Fonds bestehen – aus unserem „Lager“, wie Sie sagen – verfügen unsere Dachfonds über vier wichtige Pluspunkte: Sie sind sehr diversifiziert, da sie auf einer Palette von dreizehn Fonds mit sehr unterschiedlichen Merkmalen beruhen. Sie werden von mehreren Managern geleitet und bieten so neben einer gemeinsamen „Carmignac-Kultur“ die Vielfalt der Sensibilitäten aller Manager unseres Teams. Der Manager, der für die Zuweisung von Vermögenswerten zuständig ist, kennt jederzeit in Echtzeit die innerste Struktur aller zu Grunde liegenden Portfolios, einschließlich der Deckungspositionen. Diese Informationen sind wertvoll für ihn bei der Optimierung seiner Zuweisungsentscheidungen. Schließlich bieten die Dachfonds unseren Kunden eine gesunde Asymmetrie: das maximale Niveau ihres Engagements auf den Aktienmärkten ist begrenzt, 50%, 75% oder 100%, wobei in den drei Produkten

das Mindestniveau jeweils 0% ist. Die Performance beträgt heute jeweils 5,5%, 7,1% und 8,5%. Die Fonds wiesen Ende September ein Engagement in Höhe von 60% ihres maximalen Niveaus aus und befinden sich heute bei 85%. Wir bleiben also flexibel, was die Niveaus unserer Engagements angeht, entsprechend unserem jeweiligen wirtschaftlichen Szenario und dem der Märkte.

RATINGSieger: Länderfonds sowie auch spezifische Regionen wie Ost-Europa, Lateinamerika und Asien zählen nicht zu Ihrem Angebot. Gibt es hierzu im Rahmen Ihrer Investment-Philosophie ein festes Statement?

Edouard Carmignac: Ja! Unser Credo „Wachstumsentdecker“ zu sein, treibt uns seit 18 Jahren dazu an, die Wirtschaftszonen, Länder, Investitionsthemen und Sektoren zu suchen, die morgen in der Lage sind, unseren Kunden die beste Performance zu bieten.

Internationale Aktien, Schwellenländer-Aktien, europäische Aktien, Rohstoffaktien – in allen Fällen bitten wir unsere Kunden, uns zu vertrauen bei der Suche der Titel, die unserer Ansicht nach das beste Wertschöpfungspotential für die kommenden Monate und Jahre in sich bergen; wobei diese Suche ohne Vorurteile, ideologische Festlegungen oder Dogmen durchgeführt wird. Die entsprechende Performance ist das beste Zeugnis für unsere Anstrengungen und rechtfertigt dieses Vertrauen.

RATINGSieger: Welche Vertriebswege bevorzugen Sie im deutschen Markt? Auf dem Feld der IFA's scheinen seitens der Maklerpools noch keine Vertriebsvereinbarungen mit Ihrem Haus zu bestehen.

Edouard Carmignac: Mit Stand von heute haben wir einen Vertrieb durch den Abschluss von Verträgen mit den verschiedenen Plattformen für den Fonds-Vertrieb in Deutschland bevorzugt (AAB, DAB, Frankfurter Fondsbank etc.). Wir sind auf der großen Mehrheit von diesen präsent und pflegen zudem regelmäßige Kontakte sowie eine fortlaufende Zusammenarbeit mit den Maklerpools als auch direkt mit den IFA's. Wir werden in den Folgemonaten die Verbindungen zu den Maklerpools noch verstärken; ebenso die Kontakte zur institutionellen Kundschaft und zu den Versicherungen.