

MIT FIEBERPRÄMIE

Ein Fonds der P&S Vermögensberatung wirkt zunächst wie eine ziemlich heiße Sache. Doch die jüngsten Turbulenzen sind nicht der Normalzustand, wie ein Blick auf das Konzept zeigt



Matthias Bohn,
Vorstand der P&S
Vermögensberatung

AUF DEN ERSTEN BLICK könnte man meinen, der P&S Renditefonds sei eine ziemlich heiße Angelegenheit. Über drei Jahre fiebert der Fonds mit 34,3 Prozent, über fünf Jahre mit immerhin noch 27,1 Prozent. Zum Vergleich: Der globale Aktienindex MSCI World schwankte über drei Jahre mit einer Volatilität von lediglich 18,2 und über fünf Jahre mit 14,6 Prozent.

Doch andererseits stimmt die Rendite des Fonds. Über drei und fünf Jahre landet er bei Morningstar jeweils unter den 10 besten Prozent der Vergleichsgruppe. In jedem Kalenderjahr seit mindestens 2015 schneidet er besser ab als die Konkurrenz.

Was hat es also mit der hohen Vola auf sich? Knackpunkt ist der Corona-Crash im Frühjahr 2020. „Wir waren zu dem Zeitpunkt eher zyklisch aufgestellt, wollten also von einem Aufschwung profitieren“, sagt Matthias Bohn, der im Vorstand der P&S Vermögensberatung sitzt. Und weil gerade Zykliker in jenem März am stärksten unter die Räder kamen, riss es auch den Fonds mit.

Doch dann hielten Bohn und Kollegen durch. „Wir waren von den Positionen überzeugt, weshalb wir sie auch nicht veränderten“, so der P&S-Mann. Weshalb schon die Gegenbewegung im April dem Fonds wieder Oberwasser gab. Dann half es zusätzlich, dass im späten Sommer und Herbst der Wind an den Börsen drehte und Anleger plötzlich Value-Werte und Zykliker kauften – und beides steckte im

Fonds. Damit wird auch klar, dass eine Vola über 30 Prozent eher die Ausnahme ist. Üblicherweise schwanke der Fonds um 10 bis 12 Prozent im Jahr, so Bohn.

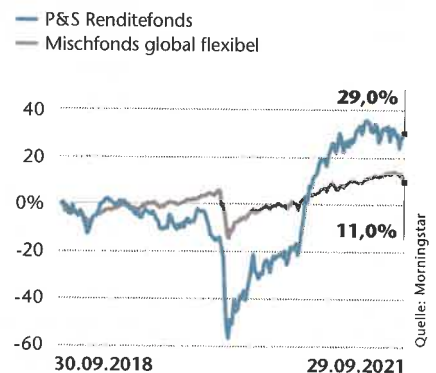
Eigentlich kommt der Fonds nämlich sehr solide daher. Die Berater suchen nach stabil aufgestellten Unternehmen mit dauerhaft benötigten Produkten oder Dienstleistungen und günstig bewerteten Aktien. Keine Prognosen, es zählt der klassische, auf die Gegenwart bezogene Value-Ansatz. „Die meisten solcher Unternehmen haben gerade ein Problem in der Außenwahrnehmung“, erklärt Bohn und nennt als Beispiel die Deutsche Lufthansa im Jahr 2015: immer wieder bestreikt und deshalb am Aktienmarkt nicht gerade populär, aber dann mit einem der besten Jahre ihrer Geschichte.

Zusätzlich wollen die Berater regelmäßige Einnahmen hereinholen: über Zinsen, Dividenden und Optionsprämien. So gehen sie Short-Put-Positionen ein, bevor sie eine Aktie kaufen. Das bringt sofort eine Prämie, und am Ende können sie die Aktie unter Umständen sogar noch billiger kaufen. Sind die Aktien schon da, kann man sie über Short-Calls veroptionieren. Dann stellt man sie für einen höheren Kurs zum Verkauf und deckelt so den Gewinn, bekommt dafür aber sofort eine Prämie. In der Summe bringen die einzelnen Einnahmekomponenten zusammen rund 5 Prozent im Jahr zusätzlich. Was den Fonds eben etwas stabilisiert. | **Andreas Harms**

P&S Renditefonds

› **Stärken:** Laufende Einnahmen aus Zinsen, Optionsprämien und Dividenden. Konservativer Value-Ansatz

› **Schwächen:** Läuft in starken Aufschwüngen dem Markt hinterher



Kategorie: Mischfonds global flexibel

ISIN: DE000A0RKXE5

Auflegung: 14. November 2008

Volumen: 26 Millionen Euro

Volatilität (3 Jahre): 34,3 Prozent

Top-5-Aktien in Prozent:

Cleveland-Cliffs	6,9	<div style="width: 69%;"></div>
Freeport-McMoran	5,9	<div style="width: 59%;"></div>
Salzgitter	4,7	<div style="width: 47%;"></div>
Elring-Klinger	4,5	<div style="width: 45%;"></div>
Abercrombie & Fitch	4,4	<div style="width: 44%;"></div>

Stand: 29. September 2021,
Quelle: FWW Fundservices



Serie Fonds-Perlen:

Teil 1 bis 138 finden Sie unter www.dasinvestment.com/unentdeckte-fondsperlen/