



IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

A. MICHAEL LIPPER, CFA – LIPPER ADVISORY SERVICES, INC.



Nach seinem Studium an der Columbia University in New York und verschiedenen Positionen in der Investmentindustrie gründete A. Michael Lipper im Jahr 1973 die Lipper Analytical Service, ein Unternehmen das als Tätigkeitsschwerpunkt die Performanceanalyse von Investmentfonds sowie Berechnung von globalen Fondsindizes und Sektorendurchschnitten hat. Mit diesem Unternehmen war Lipper einer der Pioniere in der strukturierten Analyse von Investmentfonds



Im Laufe der Zeit expandierte die Lipper Analytical Services durch organisches Wachstum und gezielte Zukäufe und wurde so von einem auf die USA fokussierten Anbieter zu einem Global Player. Im Jahr 1998 verkaufte Mike Lipper die Lipper Analytical Services an den Datendienstleister Reuters Group, welcher das Unternehmen nach verschiedenen Übernahmen und Umbenennungen heute als Thomson Reuters Lipper weiterführt. Nach dem Verkauf seines Unternehmens konzentrierte sich A. Michael Lipper als „President“ auf das Management der Lipper Advisory Services, Inc., mit Sitz in New Jersey, USA, auf die Verwaltung von Kundengeldern. Die Lipper Advisory Services, Inc., bietet ihren Kunden Servicedienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung für Pensionsfonds, Wohltätigkeitsorganisationen und vermögende Privatkunden an.

Sein erstes Buch, MONEY WISE: How to Create, Grow and Preserve Your Wealth, erschien im September 2008 bei St. Martin's Press. Seit dem Verkauf der Lipper Analytical Services an die Reuters Group betreibt Mike Lipper auch seinen wöchentlichen Blog „Monday Morning Musings“, in dem er seine persönliche Meinung zu den Entwicklungen an den Weltmärkten und deren Auswirkungen für Investoren sowie seine Sicht auf die Trends in der Fondsindustrie teilt. Das Besondere an diesem Blog ist, dass jeder Mike Lippers Community beitreten kann und er, trotz seiner vielen Aufgaben, seine Leser dazu auffordert, direkt mit ihm in Kontakt zu treten, um seine Sichtweisen zu kommentieren oder zu diskutieren.

Neben seinen beruflichen Pflichten war A. Michael Lipper unter anderem viele Jahre der Präsident der New York Society of Security Analysts.

Mike, warum haben Sie eine Karriere in der Finanzindustrie

angestrebt, und wieso haben Sie dann Lipper Analytical Services gegründet?

A. MICHAEL LIPPER: Während meiner Zeit an der Columbia University in New York lernte ich sehr schnell, dass das Leben in New York teuer ist. Also mußte ich Geld verdienen. Da meine Familie schon seit Generationen im Brokerage tätig war, lag es nahe, dass ich mir einen Job in der Finanzindustrie suche. Mein Plan war es, nach meiner aktiven Zeit als Offizier im US Marine Corps eine

”

„Während meiner Zeit als Trainee im Research bei der Bank of New York lernte ich, dass Investieren mehr als eine reine Wissenschaft ist.“

A. MICHAEL LIPPER

“

Stelle als Wertpapieranalyst anzunehmen, um mich dann im Laufe der Zeit zum stellvertretenden Leiter der Vermögensanlage bei einem großen Unternehmen hochzuarbeiten.

Während meiner Zeit als Trainee im Research bei der Bank of New York lernte ich, dass Investieren mehr als eine reine Wissenschaft ist. Aus meiner Sicht ist die Vermögensverwaltung eine Art von Kunst, bei der es darum geht, die richtigen Wertpapiere zur richtigen Zeit miteinander zu vermischen. Bei meiner Tätigkeit

stellte ich fest, dass die Manager von Investmentfonds in der Regel bessere Ergebnisse erzielten als die Investmentabteilungen von Unternehmen. Bei einem späteren Arbeitgeber sollte ich dann Investmentfonds an Anleger verkaufen und ich sagte meinem Chef, dass ich die von der Bank ausgewählten Produkte nicht verkaufen würde. Diese Fonds zahlten zwar die höchsten Provisionen, lieferten aber in der Regel nur eine unterdurchschnittliche Wertentwicklung für die Investoren. Somit war für mich klar, dass die entsprechenden Anbieter versuchten, sich durch die hohen Provisionen Neugeschäft zu kaufen. Stattdessen schlug ich vor, dass wir anfangen sollten, Fondsanalyse zu betreiben, um nur die „guten“ Fonds an unsere Kunden zu verkaufen.

In den späten 1960er Jahren gründete mein Bruder ein Unternehmen, das im Brokerage tätig war. Für dieses Unternehmen suchte er neue Manager, die die Kundenportfolios verwalten sollten. Ich bot ihm als Hilfestellung im Portfoliomanagement ein System zur strukturierten Analyse von Investmentfonds an. Wir starteten eine Kooperation und so wurde das Unternehmen meines Bruders die erste Firma, die computergestützte Analysen der Wertentwicklung von Investmentfonds anbot. In dieser Zeit verkaufte ich das Research und die Fondsdatenbank der Firma an institutionelle Kunden im In- und Ausland und bevor wir uns versahen, waren wir weltweit tätig.

Im Laufe der Jahre veränderte sich der Markt für Investmentfonds aufgrund von Regulierungen und Änderungen im Steuerrecht dramatisch und unser Geschäft mit Fondsdaten wuchs dementsprechend weiter, ich gründete 1973 Lipper Analytical Services, um die Nachfrage nach Fondsdaten als unabhängiger Dienstleister bedienen zu können. Unseren ersten großen Wachstumsschub als junges Unter- »

nehmen hatten wir 1983, als die Industrie nach den Marktturbulenzen um die sogenannten „Nifty-Fifty“ damit anfang, ihr Dienstleistungsspektrum von Aktien auf zusätzliche Anlageklassen zu erweitern, um sich so neue Anlegergruppen zu erschließen.

Obwohl Sie ja schon lange nicht mehr arbeiten müssten, sind Sie immer noch in der Finanzindustrie aktiv. Was treibt Sie an?

A. MICHAEL LIPPER: Ich bin ein Mensch, der sich als aktiver Beobachter mit dem Investieren und der Gesellschaft auseinandersetzt. Als Mensch, der in seinem Leben Glück hatte, habe ich die Verpflichtung der Gesellschaft etwas zurückzugeben, sei es über die Investmentberatung von vermögenden Kunden oder mit meinem Engagement bei vielen „Non-Profit-Organisationen“. Glücklicherweise kann ich meine Leidenschaft für das Investieren auch in meinem Privatleben umsetzen, denn ich bin auch für die Portfolios meiner Frau, Kinder sowie meiner Nichten und Neffen zuständig und kann in diese Portfolios meine Meinung und Philosophie einbringen. Investieren ist für mich eine Art Droge und ich kann mir nicht vorstellen, das Leben zu genießen, ohne dabei über die Auswirkungen des Erlebten oder Beobachteten auf Investitionen nachzudenken.

Was sind Ihrer Ansicht nach die größten Fehler, die ein Anleger, der Investmentfonds in seinem

”

„Glücklicherweise kann ich meine Leidenschaft für das Investieren auch in meinem Privatleben umsetzen, denn ich bin auch für die Portfolios meiner Frau, Kinder sowie meiner Nichten und Neffen zuständig und kann in diese Portfolios meine Meinung und Philosophie einbringen.“

A. MICHAEL LIPPER

“

Portfolio nutzt, machen kann?

A. MICHAEL LIPPER: Ein Anleger sollte sich Investmentfonds eher als Bus oder Personenzug vorstellen und nicht als privaten PKW. Konkret bedeutet dies: Investmentfonds sind für jedermann zugängliche Investmentprodukte, die dafür geschaffen sind, dem durchschnittlichen Anleger eine gute Dienstleistung für sein Investment zu bieten. Das heißt, dass

der Investor anders als bei seinem persönlichen Portfolio keine Kontrolle über das Timing und die Titelauswahl bei den einzelnen Investmententscheidungen hat. Da ich persönlich den Luxus habe, sowohl über das nötige Wissen und die Erfahrung, wie auch die oftmals nötige Zeit zu verfügen, nutze ich in meinem Portfolio sowohl Einzeltitel als auch Investmentfonds.

Mike, was sollten Investoren beachten, wenn sie an den Kapitalmärkten investieren wollen?

A. MICHAEL LIPPER: Investoren sollten bei ihren Entscheidungen für oder gegen ein Investment vorsichtig sein und verschiedene Szenarien durchdenken. Zudem sollten Investoren mehr als ein Portfolio haben. Genauer gesagt erachte ich es als sinnvoll, dass ein Anleger für jedes seiner Sparziele ein unterschiedliches Portfolio hat. Ebenso müssen Anleger die Kosten, die mit ihren Investments verbunden sind, von den Ausgabeaufschlägen über die Verwahrungskosten bis hin zur Managementgebühr und das Geschäftsinteresse der einzelnen Spieler genau kennen. Denn nur so können sie beurteilen, ob die angebotenen Dienstleistungen langfristig für sie von Vorteil sind.

Warum haben Sie das Lipper Leaders Rating als System mit mehreren Bewertungen und nicht als einfache „One-Size-Fits-All“ Bewertung entwickelt?

A. MICHAEL LIPPER: Als es darum ging, eine Bewertungssystematik für Investmentfonds zu entwickeln, haben wir uns als Anbieter von Fondsdaten für ein quantitatives System entschieden, weil dies in der Natur des Unternehmens lag. Von daher spreche ich bei den Lipper Leaders auch nicht über ein Rating, das ja eine Vorraussagekraft besitzen soll, sondern über ein Ranking. Dementsprechend sagte ich allen Kunden, dass wir mit unserer Bewertung von Zeit zu Zeit falsch liegen werden, da die Marktentwicklungen die Aussagekraft von quantitativen Bewertungen verzerren kann. Der Hauptgrund für die Aufspaltung der Lipper Leaders in verschiedene Bewertungen liegt darin, dass wir es unseren Kunden ermöglichen wollten, verschiedene Blickwinkel bei der Beurteilung der von einem Fondsmanager gezeigten Leistungen einzunehmen und diese zu hinterfragen. Anders als viele vermuten, war es nicht unsere Intention, mit den Lipper Leaders Antworten zu liefern, sondern wir wollten es dem Anleger ermöglichen, seinem Berater oder dem Fondsmanager die richtigen Fragen zu stellen.

Warum haben Sie Ihr Unternehmen an Reuters verkauft?

A. MICHAEL LIPPER: Lipper Analytical Services war ein angesehener Dienstleister für institutionelle Kunden und musste kontinuierlich neue Produkte und Dienstleistungen für



▲ **A. MICHAEL LIPPER** – im Interviewgespräch mit Detlef Glow

diese anspruchsvolle Kundengruppe, insbesondere die großen Finanzinstitute, entwickeln. Ich kam zu der Überzeugung, dass wir, um diese Anforderungen zu erfüllen, mehr technische und administrative Unterstützung benötigen würden, als wir sie zu dem Zeitpunkt hatten. Der Aufbau dieser Ressourcen hätte meiner Ansicht nach sowohl unsere finanziellen Mittel als auch mein Können als Unternehmenslenker überstiegen und so habe ich mich nach einem möglichen Partner umgesehen. Auf der anderen Seite hat Reuters über zwei Jahre hinweg, während verschiedener Treffen, die überall auf der Welt stattfanden, mir verschiedenste Kaufofferten gemacht und ich kam letztendlich zu dem Schluss, dass Reuters der Partner sein könnte, den Lipper Analytical Services benötigte, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Was war die größte Herausforderung in Ihrem Leben?

A. MICHAEL LIPPER: Ich musste mich in meinem Leben vielen Herausforderungen stellen. Der Verkauf meines Datengeschäftes an Reuters, denn ein Offizier der US Marines gibt nicht gern ein Kommando ab und in diesem Bereich meines Unternehmens arbeiteten viele Mitarbeiter, die ich sehr zu schätzen gelernt hatte. Die nächste Herausforderung ergab sich direkt aus dem Verkauf der Firma, denn ich musste mich anschließend sowohl geschäftlich als auch gesellschaftlich neu ausrichten, da ich nun auch gemeinnützige Ziele verfolgen wollte. Die letzte große Herausforderung war der Tod meiner Tochter, die nur 6 Wochen nach ihrer Hochzeit an Krebs verstarb.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH!