

Mit Algorithmen durch die Krise

Gespräch mit Harald Schnorrenberg, Vorstandsvorsitzender und Partner der Get Capital AG

Künstliche Intelligenz ist zwar frei von Emotionen und reagiert weder panikartig noch euphorisch auf Marktbewegungen. Aber auch Vermögensverwalter, die Algorithmen im Portfoliomanagement einsetzen, können sich Krisen nicht entziehen. Sie haben aber in der Regel den Anspruch, Abschwünge an den Börsen zumindest abzumildern. Im Corona-Crash ist das vielen Robo Advisors jedoch nicht gelungen. Ihre Computermodelle haben Anleger in manchen Fällen sogar mit unterdurchschnittlicher Performance enttäuscht. Der quantitative Vermögensverwalter Get Capital aus Mönchengladbach, der insbesondere auf das Machine Learning, also auf Mustererkennungsverfahren, setzt, ist eigenen Angaben zufolge dagegen vergleichsweise gut durch die Krise gekommen. Neben der Vermögensverwaltung baut sich Get Capital inzwischen auch ein zweites Standbein in der Beratung auf.

Die vierte industrielle Revolution, die auch „Industrie 4.0“ genannt wird und den Fortschritt durch Synergien aus Internet, Big Data und künstlicher Intelligenz bedeutet, hält immer stärker auch im Assetmanagement Einzug. Auf diese Entwicklung setzt seit Jahren die kleine Investmentboutique Get Capital aus Mönchengladbach. Ihr Credo: „Die komplexe Korrelation der Kapitalmärkte, die gewaltige Masse der Daten und die Geschwindigkeit der Märkte machen optimale Anlageergebnisse auf Basis menschlichen Ermessens unmöglich.“

Get Capital hat daher ihren gesamten Produktionsprozess automatisiert, konfiguriert, systematisiert und unabhängig von menschlicher Intervention gemacht. Die Gesellschaft beschäftigt 14 Mitarbeiter, vor allem Physiker, Mathematiker, Experten für künstliche Intelligenz und Informatiker.

„Wir haben keine Portfoliomanager, die überlegen, ob das, was der Computer macht, richtig oder falsch ist“, erläutert Harald Schnorrenberg, Vorstandsvorsitzender und Partner von Get Capital. „Bei uns geht es hier nicht mehr um Entscheidungen, die hat das System gefällt. Wir prüfen aber vor Herausgabe der Orders die Plausibilität der Ergebnisse.“

In den vergangenen fünf Jahren habe man sich hauptsächlich damit auseinandergesetzt, eine zukunftsfähige Infrastruktur und Technologie im Assetmanagement zu entwickeln. Denn nach der Finanzkrise habe sich gezeigt, dass klassische Verfahren, insbesondere Trendfolgemodelle nicht mehr funktionierten. „Nach vielen Gesprächen mit Universitäten haben wir uns sehr stark mit künstlicher Intelligenz, speziell mit Machine Learning, also Mustererkennungsverfahren, beschäftigt. Wir haben dann unseren gesamten Prozess automatisiert, digitalisiert und an vielen Stellen das Machine Learning eingebaut. Und ich bin überzeugt davon, dass die Nutzung datenanalytischer Fähigkeiten als Entscheidungsparameter die Zukunftsfähigkeit des Assetmanagement ausmacht“, betont Schnorrenberg weiter.



Modelle mildern Corona-Crash ab

Er sieht die eigenen Modelle durch die Coronakrise denn auch bestätigt: „Wir sind vergleichsweise gut durch diese Zeit gekommen. Und wir hatten nie Zweifel, dass unser System funktioniert. Schon in der Vergangenheit haben wir ja Trendwechsel mitgemacht, auch die Krise 2008, und so wussten wir, wie die Systeme in Krisen und in

Aufschwungphasen reagieren. Hinzu kommt, dass die Systeme mit jedem Trendwechsel dazulernen und immer besser werden.“

Tatsächlich haben die Algorithmen von Get Capital den Börsenabsturz deutlich abgemildert. So hat der Publikumsfonds Get Capital Quant Global Equity in der Krisenphase vom 14. Februar bis 20. April zwar eine negative Performance von 10,81 % ausgewiesen, jedoch waren die Märkte noch deutlich schwächer, der MSCI Europa verbuchte ein Minus von 21,6 %. „Und auch der Drawdown lag bei den meisten Märkten rund doppelt so hoch wie unserer, der 18,3 % betrug“, betont Schnorrenberg.

Aber nicht nur im Vergleich mit dem Marktdurchschnitt habe der Fonds gut abgeschnitten, so der Vorstandschef weiter. „Wenn man bedenkt, dass die meisten Aktienfonds sehr stark an ihren Benchmarks hängen, haben wir im Vergleich eine gute Leistung abgelegt.“

Schnell verkauft und schnell wieder eingestiegen

Im Einzelnen basiert das System von Get Capital auf drei Modellen, einem kurzfristigen, einem mittelfristigen und einem Zyklusmodell, in denen die Algorithmen auf bestimmte Charakteristika der Märkte reagieren. „Bei einem Abschwung der Märkte wird der Ausstieg über alle drei Modelle betrieben“, erläutert Schnorrenberg.

„So haben wir sehr schnell massiv Positionen verkauft und unsere Investitionsquote auf 20 % in Long-Positionen gedrückt. Bei unserem Publikumsfonds, für den ja eine Investitionsquote von mindestens 51 % vorgeschrieben ist, haben wir im Gegenzug entsprechend Future-Short-Positionen aufgebaut, um diese Vorgabe zu erfüllen.“ Der Wiedereinstieg funktionierte im Wesentlichen über das kurze Modell, und innerhalb kurzer Zeit war der Fonds in der Erholungsphase wieder zu 80 % investiert. „Das alles war nichts anderes als die Reaktion der Algorithmen“, so der Experte.

Austausch mit der Forschung

Schnorrenberg verweist hier auch auf den Wissensvorsprung von Get Capital: „Wir haben mit künstlicher Intelligenz und Machine Learning angefangen, als noch kaum jemand darüber gesprochen hat. Dadurch haben wir einen Erfahrungsvorsprung, den wir ein Stück weit ausspielen können.“

Jedoch würden die anderen aufholen und die Technik und die Modelle entwickelten sich weiter. „Für uns ist es sehr wichtig, unsere Prozesse ständig weiterzuentwickeln und nahe an der Forschung zu sein. Es geht darum, für jede Fragestellung sinnvolle Algorithmen zu finden.“ Das bedeute aber auch, dass der Markt nie gleichgeschaltet sein werde. „Die Modellierungen unterscheiden sich und damit die Ergebnisse. Der Markt ist aber nicht transparent, man kann die einzelnen Wettbewerber nicht miteinander vergleichen“, meint Schnorrenberg.

Corona war „relativ ruhige Zeit“

Insgesamt verwaltet Get Capital aktuell rund 1 Mrd. Euro in 16 Einzelmandaten. Die Kunden kommen aus dem gesamten Spektrum institutioneller Anleger, von Pensionsfonds und Versorgungswerken über Banken und Versicherer bis hin zu Unternehmen. In der Krise verzeichnete auch Get Capital nicht näher bezifferte Mittelabflüsse, die laut Schnorrenberg aber nichts mit Corona zu tun hatten. „Hier haben wir ein Mandat verloren wegen einer internen Umstrukturierung beim Kunden, aber die Pandemie wird unsere GuV nicht beeinflussen.“

Auch wenn Kunden ihre Mittel in der Krise nicht aus Performancegründen abgezogen haben, so verzeichnete auch Get Capital vermehrte Kundenanfragen: „Natürlich gab es in dieser Zeit angesichts der Kursentwicklungen vermehrten Gesprächsbedarf bei den Kunden. Aber grundsätzlich wissen sie, dass wir einen sehr systematischen Prozess haben, der nicht in Abhängigkeit von einzelnen Marktphasen geändert wird“, so Schnorrenberg. „Wir als Manager standen in der Krise nicht zur Diskussion. So gesehen war das für uns eine ‚relativ ruhige Zeit‘.“

Neugeschäft läuft langsam wieder an

Allerdings hat die Pandemie die Akquise von neuen Geldern stark erschwert. Für das gesamte Jahr rechnet Schnorrenberg aber wieder mit Mittelzuflüssen. „Technologie-basierte Ansätze sind ein Wachstumsmarkt, und unter den Institutionellen gibt es einen Generationswechsel, der dem immer offener gegenübersteht. Wir haben einige Mandate in der Pipeline und ich rechne im vierten Quartal mit Abschlüssen. Die Kundenakquisition kommt nach dem Corona-Stillstand nun langsam wieder in Gang.“

Berater für künstliche Intelligenz

Neben dem Assetmanagement übernimmt Get Capital seit 2018 zusätzlich auch Beratungsprojekte. Dazu gehören Leuchtturmprojekte in der Finanzindustrie wie der Robo Advisor Smavesto der Sparkasse Bremen. „Hier versuchen wir, unsere Logik aus dem institutionellen Geschäft auf das Retailgeschäft zu übertragen“, so Schnorrenberg. Der Investmentansatz unterscheidet sich sehr deutlich von dem, was sonst im Robo Advisor-Markt passiert: „Die Portfolios von Smavesto haben ähnlich gute Ergebnisse wie wir erzielt.“

Get Capital berät aber auch Klienten außerhalb des Finanzbereichs. „Wir haben auch Kunden im Sportbereich und unter mittelständischen Unternehmen. Hier wird nicht unsere Kompetenz als Assetmanager gesucht, sondern unsere Kompetenz als Berater für künstliche Intelligenz“, sagt Schnorrenberg. Die Kunden wollten wissen, wie sie die ihnen zur Verfügung stehenden Daten nutzen können, um ihr Geschäftsmodell besser und effizienter zu machen.

„Die Beratung ist ein Geschäftsbereich der mindestens so schnell wächst wie das Assetmanagement selbst. Im Augenblick hat die Beratung bei uns einen Geschäftsanteil von rund 20 %“, erklärt der Vorstandschef. Das Assetmanagement aber bleibe weiterhin das Hauptgeschäft. Die Mandate seien aber eine sinnvolle Diversifikation. Dadurch verbessere Get Capital auch die eigene Methodenkompetenz, was wiederum dem Assetmanagement zugutekomme.

Von Christiane Lang