

Ferdinand Haas: „Den MSCI World in Grund und Boden performen“

Ultraniedrige Kosten, spezielle Qualitätssicherung und ein „MSCI World Killer“: Fondsselektor Ferdinand Haas will mit Modellportfolios zeigen, dass sich aktives Management lohnt.



Ferdinand Haas will anhand eines neuen Modellportfolios zeigen, dass der MSCI World nicht das Maß aller Anlagekünste ist. | Bildquelle: Iris Bülow mit Canva



Von **Iris Bülow** | Redakteurin

Aktualisiert am: 21. Januar 2026

Wenn Ferdinand Haas über sein Qualitätssicherungssystem spricht, greift er zu einem ungewöhnlichen Vergleich: „Das Verfahren, das wir hier nutzen, kommt eigentlich aus der Fertigungstechnik: Die Schrauben sollen immer 7,5 Millimeter lang sein, und so ist es auch, wenn die Maschine funktioniert. Mit ein bisschen Toleranzen sind es auch mal 7,6 oder 7,4 Millimeter. Was nicht passieren darf: dass die Schrauben insgesamt immer kürzer oder länger werden. Das wäre ein Fehler im System.“

Diese mathematische Einsicht aus der Produktionsüberwachung hat Haas, Gründer der Investmentberatungsgesellschaft Portfolio Selection, auf die Fondsanalyse übertragen. Gemeinsam mit einem ehemaligen Quant-Kollegen entwickelte er eine Methodik, die kontinuierlich überwacht, ob die von ihm ausgewählten „Alpha-Selection-Fonds“ Ergebnisse im erwarteten Performance- und Schwankungsbereich erbringen.

Billig als Erfolgsfaktor

Das noch relativ junge System scheint zu funktionieren, jedenfalls fürs vergangene Jahr: Die Alpha-Selection-Fondsreihe, die Haas für die Reuss-Private-Plattform aus dem Fondsnet-Verbund aufgebaut hat, konnte sich 2025 behaupten. Alle 17 dort gelisteten Fondstranchen haben ihre jeweiligen Morningstar-Peergroups übertroffen – im Durchschnitt um 2,89 Prozent nach Kosten. 100 Prozent Outperformance-Quote – ein Ergebnis, das Haas nicht nur auf geschickte Fondsauswahl, sondern vor allem auf konsequentes Kostenmanagement zurückführt.

Spricht man eine Zeitlang mit dem Fondsselektor, wird deutlich: Haas will mit dieser Fondsreihe mehr erreichen als nur gute Renditen. Er hat es sich offenbar zur persönlichen Mission gemacht, eine Lanze für aktives Fondsmanagement zu brechen – das auch für Privatanleger lukrativ sei, wenn nur die Kosten stimmen.

Die Selbstverständlichkeit für institutionelle Investoren – dass aktive Fonds sehr gute Ergebnisse erwirtschaften können –, stelle sich im Privatanlegerkosmos vollkommen anders dar, kritisiert Haas. „Ärgerlich“ findet er es, dass ein und derselbe Fonds in einer Insti-Tranchen mitunter gute Ergebnisse erziele, während die Privatanleger-Tranche zugleich ein Minus schreibe.

Als Haas Anfang 2024 die damals drei Vermögensverwaltungsstrategien der Reuss Private Bank übernahm, die zuvor Morningstar gemanagt hatte, stellte er als Erstes eine neue Palette an Zielfonds zusammen. Seine Selektionsmethode hatte er noch aus seiner Zeit bei der DWS beziehungsweise Deutsche Asset Management mitgebracht: Fonds nicht nach kurzfristiger Performance beurteilen, sondern nach ihrer Fähigkeit, systematisch und dauerhaft Alpha zu erwirtschaften.

Die bis dato 17 Alpha-Selection-Fonds decken unterschiedliche Märkte und Asset-Klassen ab: US-amerikanische, europäische, japanische und globale Aktien, viel europäische und ein wenig asiatische Anleihen. Viele der Alpha-Selection-Fonds sind Quant-Strategien. Erstmals vorgestellt hat Reuss Private beziehungsweise der verbundene Maklerpool Fondsnet sie seinen Beratern vor über einem Jahr.

Die Alpha-Selection-Fonds dienen dabei nicht nur als Bausteine für die hauseigenen Modellportfolios. Auf Wunsch können die Berater von Fondsnet und dem verbandelten Haftungsdach BN & Partners sie auch in eigenen Vermögensverwaltungsstrategien allokalieren. Nur als Einzelinvestments stehen sie nicht zur Verfügung.

Günstige Anteilsklassen: So schlüsseln sich die Kosten auf

Das Besondere an der Alpha-Selection-Reihe und damit auch an den von Haas gemanagten Modellportfolios: die aus Privatanlegersicht sehr günstigen Kosten. Fonds, die den Retail-Anleger typischerweise 1,50 Prozent Gebühren und mehr abverlangen, gibt es hier deutlich günstiger.

Ab fünf Basispunkten geht es los, durchschnittlich kosten die Alpha-Selection-Fonds 33 Basispunkte bei den teilhabenden Fondsgesellschaften, darunter JP Morgan, DWS, Invesco und Robeco. Möglich werden die günstigen Preise durch die Einkaufsmacht eines großen institutionellen Investors, mit dem Haas bei den Fondsgesellschaften vorsprach. Teils hätten die Gesellschaften auf Wunsch sogar neue, günstige Share-Klassen aufgelegt. „Mit mehreren Milliarden Euro in der Hinterhand bekommt man bei Preisverhandlungen ein ganz anderes Gewicht“, berichtet Haas.

ANZEIGE

AM 9. FEBRUAR UM 18 UHR LIVE DABEI SEIN

Ask me anything: Vierte Session mit Christian W. Röhl und Ferat Öztürk

Erhalten Sie wertvolle Insights und diskutieren Sie live mit Top-Experten über brisante Markt- und Wirtschaftsthemen in unserer interaktiven Webinarreihe.

Jetzt lesen

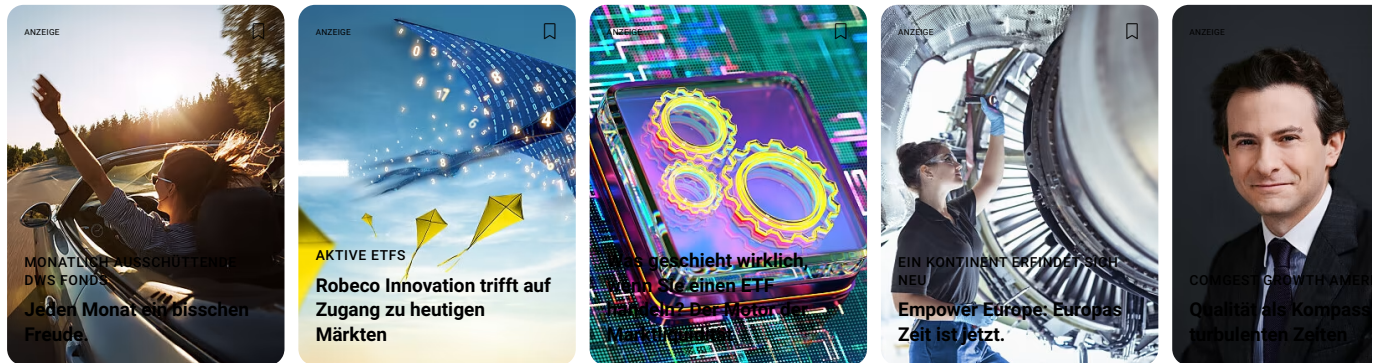
Seine eigene Portfolio-Dienstleistung möchte er ebenfalls günstig halten: Haas lässt sie sich mit fünf Basispunkten vergüten. 20 Basispunkte wiederum gehen an die Reuss-Private-Plattform. Die Gesamtkosten der Aktivportfolios bleiben für Endkunden damit meist deutlich unter einem Prozent, rechnet er vor. Lediglich die vermittelnden Berater können sich ihre Leistung beim Kunden in selbst gewählter Höhe vergüten lassen.

Erfolgreiche Modellportfolios

Die Performance der bisherigen Aktiv-Portfolios scheint Haas' Ambitionen zu bestätigen: Die dynamische Strategie erreichte 2025 per 31. Dezember rund 10 Prozent Rendite, Balanced 8,5 Prozent, selbst Stabilität kam auf rund 6 Prozent. Zum Vergleich: Der MSCI World brachte es im selben Zeitraum, in Euro gerechnet, auf rund 7 Prozent Plus.

Wahr ist allerdings auch: Haas hat bei seiner Feuertaufe auch eine Portion Glück gehabt. Die Märkte haben sein Projekt unwissentlich unterstützt. „2025 war das erste Jahr, in dem der breitere Markt auf einmal besser als die engere Tech-Nische lief“, räumt er ein. Diesen Effekt hätten die breiter auch außerhalb der USA aufgestellten Aktiv-Portfolios „voll mitgenommen“.

Experten-Insights zum Thema

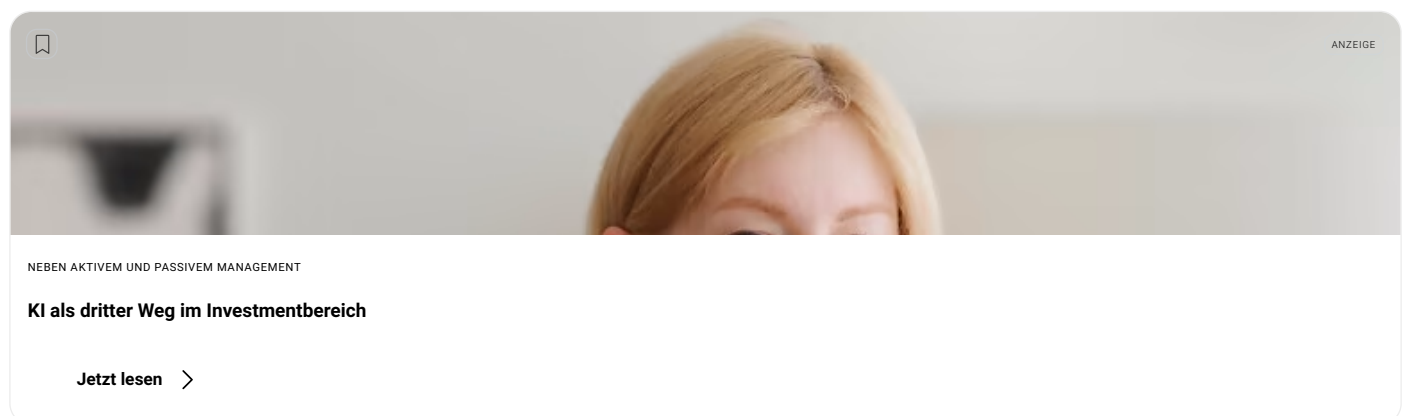


Neues Steckenpferd: der MSCI World Killer

Und es gibt bereits ein neues Projekt, das Haas mit besonderem Eifer verfolgt: eine vierte Vermögensverwaltungsstrategie bei Reuss Private, die offiziell „Aktivportfolio Aktien Welt“ heißt. Haas hat ihr den Kampfnamen „MSCI World Killer“ verpasst. Ziel der Strategie, im Haas-Duktus: „den MSCI-World-Index in Grund und Boden zu performen“.

An dem beliebten globalen Index will Haas kein gutes Haar lassen: „Verrückt am MSCI World ist der 70-prozentige US-Anteil. Aus Sicht zum Beispiel des fundamentalen Modells von JP Morgan sieht das gruselig aus.“ Er findet: „Gerade für einen Euroanleger ist diese Gewichtung kaum zu rechtfertigen.“

Mit seiner Kritik am MSCI World steht Haas nicht alleine da. Der geografisch konzentrierte und hoch in Tech gewichtete Index stößt auch anderen Branchenbeobachtern unangenehm auf – zumal sich durch den wachsenden ETF-Trend dort immer mehr Geld konzentriert. Haas warnt vor den Risiken der Passivierungswelle: „Falls die blinde Nachfrage einmal ausbleibt, dürfte es für viele der großen Index-Aktien keinen richtigen Markt mehr geben.“



Haas' Gegenkonzept: Den MSCI World nach der sogenannten Information Ratio zu optimieren – und ihn so zu übertreffen. Information Ratio lässt sich auf die Formel „Alpha geteilt durch Tracking Error“ bringen – bei Haas in der Ex-ante-Betrachtung, also auf die voraussichtliche Managementleistung und den zukünftigen Tracking Error berechnet. Gefüttert wird das Prognosemodell mit Daten

von JP Morgan und Invesco.

Der „MSCI World Killer“ beruht dabei keineswegs auf den rund 1.300 Titeln des MSCI World, die dort etwa umgewichtet würden. Vielmehr liegen ihm ebenfalls die Alpha-Selection-Fonds zugrunde, die Haas in seinen Strategien wie ein Passepartout heranzieht. Der „Killer“ allokiert die Einzelfonds wiederum anders als die existierenden Portfolios relativ nah am Weltaktienmarkt – also 100 Prozent Aktien, aber mehr Europa, mehr Nebenwerte, mehr Emerging Markets und ein stark reduziertes US-Gewicht.

Noch günstiger als günstig

Beim MSCI World Killer hat Haas auch die Kosten noch einmal gesenkt, beziehungsweise – im Haas Sprech – „brutal heruntergeprügelt“: Seine Firma Portfolio Selection erhält nur noch einen Basispunkt, die Reuss-Private-Plattform nimmt 19 Basispunkte, die Beratervergütung ist auf 25 Basispunkte gedeckelt. Insgesamt maximal 45 Basispunkte.

„Wir möchten zeigen, dass man den MSCI World auch langfristig outperformen kann“, gibt Haas als Marschrichtung aus. Sein Anspruch: den MSCI World über die Jahre um ein knappes Prozent nach Kosten zu übertrumpfen.

Ob das wirklich in jedem einzelnen Jahr in Folge auch gelingt? Daran zweifelt nicht zuletzt auch Mastermind Haas. Auf lange Sicht jedoch sei das das Ziel. Immerhin: „Jeder Basispunkt, den wir einsparen, steht unseren Kunden als Rendite zur Verfügung“, betont er immer wieder.

Mit der neuen Strategie will der umtriebige Fondsselektor Haas nach eigenen Angaben außerdem noch einen weiteren Beweis erbringen, der über das Rendite-Klein-Klein hinausgeht: „Der MSCI World Killer soll demonstrieren, dass aktives Management gegenüber passivem durchaus Mehrwert schaffen kann. Dass sich daraus nicht nur eine Outperformance für den Kunden erzielen lässt, sondern dass daraus nebenbei auch ein Berater bezahlt werden kann.“ Ein Ansatz, der im Fondsnet-Finanzberater-Kosmos offenbar hochwillkommen ist.

Ferdinand Haas ist für den Reuss-Private-Verbund übrigens nicht allein als Dienstleister tätig. Seit rund eineinhalb Jahren sitzt er gleichzeitig auch im Aufsichtsrat der Reuss Private AG, Dachgesellschaft für den Maklerpool Fondsnet, das Haftungsdach BN & Partners und die Reuss Private Bank. Von deren Seite erhält er in jüngster Zeit außerdem Unterstützung: Die Reuss Private Bank hat Sasa Perovic eingestellt, der seit Jahresbeginn das Research für die gesamte Gruppe übernimmt. Perovic wird bei Analyse und Fondsauswahl mit Haas und dessen Firma Portfolio Selection zusammenarbeiten – von Reuss-Private-Seite aus.

Mission für aktives Management

Mit seiner Fixierung auf die Fondskosten greift Haas so etwas wie eine heilige Kuh der Finanzindustrie an: das etablierte Vergütungsmodell über Provisionen, die anteilig von der Management-Gebühr berechnet werden. Dass er sich damit vielfach unbeliebt macht, ist ihm bewusst: „Das herkömmliche Fondsmodell mit seinen Retrozessionen ist kein zukunftsfähiges Modell“, urteilt er harsch. Und begründet: „Weil es Beratern keinen Anreiz gibt, die Management Fee im Interesse der Endkunden nach unten zu verhandeln.“ Denn darin stecke eben auch der oft üppige Obolus für den Vertrieb.

Für optimal in der Finanzvermittlung hält Haas nach eigener Auskunft das Modell Vermögensverwaltung. „Dort ist der Vermögensverwalter für die Performance verantwortlich und der Berater daran interessiert, niedrige Gebühren zu verhandeln – im Kundensinne. Die Anreize sind hier richtig gesetzt.“

Mit der Alpha-Selection-Reihe, den Aktiv-Portfolios und neuerdings dem MSCI World Killer als Anschauungsstücke will Haas nach eigenem Bekunden den Beweis antreten: „Aktives Management ist nicht per se zu teuer. Hält man die üblicherweise hohen Kosten klein, springt auch für Privatanleger viel heraus – sogar mehr als mit rein passiven ETFs.“

Seine Idee verfolgt Haas mit einer Beharrlichkeit, die nach mehreren Gesprächen den Eindruck hinterlässt: Es geht ihm nicht nur um ökonomische Interessen. Nicht abwegig, dass er das Thema Fondskosten innerhalb der Finanzbranche auch gerne mit seinem Namen verknüpft sehen möchte. Seine Kernbotschaft dabei: Aktives Management hat eine faire Chance verdient – wenn die Kostenstruktur stimmt und die Vertriebsanreize richtig gesetzt sind.



Iris Bülow ist seit April 2015 Redakteurin Print und online bei DAS INVESTMENT und dem private banking magazin. Dort beschäftigt sie sich mit Themen rund um Investmentfonds, Finanzberatung und Regulierung. Vorher war sie Volontärin und dann Redakteurin Wirtschaft und Steuern beim Hamburger Fachverlag Dashöfer. Sie hat auch als Redakteurin für das Braunschweiger Georg-Eckert-Institut für internationale Schulbuchforschung gearbeitet. Bülow hat Geschichte, Slavistik und Osteuropawissenschaft (VWL) an der Universität Hamburg studiert.

Mehr über Iris Bülow