

Kluge Sache

Eurosapience – die Dynamic Hedge Fonds von theScreener und Robeco

Nach einer mehrjährigen Testphase sind im Frühjahr 2008 die ersten dynamischen Hedge Fonds von theScreener in Luxemburg lanciert worden; der Eurosapience Dynamic und der Eurosapience Optima. Beide Fonds basieren vollumfänglich sowohl für die Aktienselektion als auch für den Investitionsgrad auf den Indikatoren von theScreener.

Von Ende Februar bis Ende August 2008 erzielten sie folgende Performance:

Fonds	ISIN-Nr.	Bloomberg	Perf.	Perf. Benchmark
Eurosapience Dynamic	FR0010567412	RGEUDYI SP	1.43 %	-2.22%
Eurosapience Optima	FR0010567404	RGEUOPI FP	3.17 %	2.68%

Jean-Dominique Pinget, der das Projekt von Anfang an betreut hat, freut sich daher nicht nur über die erfreuliche Performance und Zuverlässigkeit der Indikatoren, sondern auch über das grosse Interesse an den Marktphasenanalysen von theScreener. Aufgrund statistischer Messgrössen werden die vier typischen Marktphasen analysiert:



Jean-Dominique Pinget und Alain Farwagi von theScreener in Nyon

Uptrend, Advance, Decline, Terminate

Für jede Phase werden ein Investitionsgrad und ein Hedginggrad vereinbart.



Uptrend: positive Marktentwicklung erwartet, volle Investition in Aktien gemäss theScreener, kein Markthedge.



Advance: Abnehmende Dynamik erwartet, Teilverkauf der Aktien, Tätigung einer definierten Shortposition im Index



Decline: Hohe Wahrscheinlichkeit einer negativen Marktentwicklung, mehrheitlicher Verkauf der Aktien, Aufbau einer starken Shortposition



Terminate: Positive Trendwende erwartet, reduzierter Aktienanteil, beschränkte Shortposition

Die vier theScreener Phasensignale wurden über mehrere Jahre getestet und haben sich insbesondere auch in den Turbulenzen 2008 bewährt.

Auf White Label Basis arbeitet theScreener als Berater bereits mit diversen Asset Managern zusammen. «Bei einer Zusammenarbeit mit theScreener verfügt der Asset Manager über die volle Kontrolle aller Transaktionen und kann zu praktisch allen denkbaren Kombinationen von Ländern und Branchen robuste Produkte lancieren ohne vorher spezifisches Inhouse Know-How einkaufen oder aufbauen zu müssen,» erklärt Alain Farwagi von theScreener die Vorteile für den Asset Manager bei dieser innovativen Form der Zusammenarbeit.