

## Indexfonds sind Anlegers Liebling

(jma) Sie sind günstig, kleben an ihrem Index und sind derzeit eines der beliebtesten Investments der Bundesbürger: Exchange Traded Funds (ETFs). „Seit der Finanzkrise haben ETFs bei Privatanlegern deutlich an Popularität gewonnen, etwa weil sie im Gegensatz zu Zertifikaten als Sondervermögen vor einer Pleite des Emittenten sicher sind“, erklärt Peter Scharl, Direktor bei Marktführer ishares.

Allein in Europa verwaltet ishares Indexfonds mit einem Volumen über 90 Milliarden US-Dollar. ishares ist damit auch klar die Nummer eins in Deutschland. „Die drei größten Anbieter ishares, Lyxor und dbx-trackers dominieren mit einem Marktanteil von 65 Prozent den Markt“, so Scharl. Nicht nur Privatanleger, auch Vermögensverwalter greifen verstärkt zu den günstigen ETFs, um sie für ihre Kunden und eigene Fondsstrategien gewinnbringend einzusetzen. „Hohe Transparenz und Flexibilität machen den Erfolg ebenso aus wie die Vorteile bei der Performance: Nur ein kleiner Teil der aktiven Fondsmanager schafft es auf Dauer, den Index zu schlagen“, so Peter Scharl.

Keine Ausgabeaufschläge und im Vergleich zu Investmentfonds deutlich niedrigere Gebühren haben den Erfolg der Indexfonds beflügelt. Gefragt sind vor allem die großen Indizes wie DAX und Euro-Stoxx. Allerdings begnügt sich die Branche nicht mehr damit, breite Indizes nachzubilden und bringt komplexere, aber auch teurere Produkte auf den Markt. Doch der Erfolg gibt den ETF-Anbietern recht. So freut sich Scharl über einen der besten Fondsstarts in der europäischen ishares-Geschichte: Ein neuer High-Yield-ETF brachte innerhalb von fünf Wochen über 125 Millionen Euro zusammen – ein „fulminanter Start“.

Jan Bäumler bringt es auf den Punkt: „Das war eine Monsterkrise für die Geschlossenen Fonds – aber sie hat zu keinen ernsthaften Kapitalverlusten geführt.“ Der Vorstand des Vertriebspezialisten IC Consulting AG war mit seiner Meinung nicht alleine. Die Expertenrunde, die sich zum Gespräch unserer Zeitung beim Privatbankhaus Hauck & Aufhäuser in Hamburg traf, war sich einig: Geschlossene Fonds werden als

„Schon jetzt fließt wieder viel Kapital in Immobilien“

Anlageklasse weiter eine Rolle spielen. „Auch Vermögensverwalter dürften dabei eine größere Bedeutung haben. Aufgrund ihrer großen Expertise sind sie besonders befähigt, die Anlagen dieser Fonds verstärkt mit zu gestalten“, ist Susanne Berger, Vermögensverwalter-Expertin bei Hauck & Aufhäuser, überzeugt.

Mark-Uwe Falkenhain, Geschäftsführer der Hamburger Vermögensverwaltung Geneon Vermögensmanagement, zählt zu den Portfolio-Managern, die gezielt Beteiligungen einsetzen: „Geschlossene Fonds sind für uns ein wichtiger Bereich – mitunter schützen sie den Anleger vor panischen Reaktionen, weil Beteiligungen nicht börsentäglich verfolgt werden, sondern langfristige Investments darstellen.“

Auch Martina Hertwig (TPW Todt & Partner KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) ist überzeugt: „Es wird zwar noch dauern, bis das Vertrauen zurückgekehrt ist, aber schon jetzt fließt wieder viel

# Das Ende einer Monsterkrise

Geschlossene Fonds werden für Vermögensverwalter in der Zukunft eine größere Rolle spielen. Der Beteiligungsmarkt hat seine bislang größte Krise gut überstanden.



Die hochkarätige Expertenrunde diskutierte in Hamburg (von links): Jan Bäumler, Susanne Berger, Martina Hertwig und Mark-Uwe Falkenhain.

FOTOS (4): MATHIAS THURM

Kapital in Immobilien und Erneuerbare Energien.“

Schlechte Nachrichten gab es in den vergangenen Jahren insbesondere aus dem Schiffsbereich, bei einigen Fonds mussten die Gesellschafter nachschießen, um ihre Investitionen zu retten. Aber auch hier dreht sich die Stimmung, berichtet Jan Bäumler. „Es gibt Kunden, die jetzt antizyklisch handeln und wieder in Schiffe investieren, sogar mit überproportional hohen Beteiligungen.“ Der IC-Consulting-Vorstand verweist nicht nur auf die erfolgreichen Restrukturierungen der vergangenen Monate, sondern vor allem auf die Krisenfestigkeit vieler Schiffsfonds. „Schiffe zählen zu den wenigen Kapitalanlagen, die seit über 40 Jahren konstant positive Renditen einfahren und auch große Kri-

sen durchschiffen. Das Vertrauen wird daher schnell wieder zurückkehren. Außerdem: Von rund 2000 Schiffsfonds mussten nur knapp zehn Prozent in eine Restrukturierung“, argumentiert er.

Martina Hertwig pflichtet bei: „Bei langfristigen Assets weiß der Anleger ohnehin erst am Ende, wie sich die Anlage rentiert hat. Schiffe liegen mit einer langfristigen durchschnittlichen Rendite von 7,6 Prozent gut im Rennen.“ Vor einer schwierigen Situation stehen die Emissionshäuser bei der Finanzierung: „Eigenkapital-Finanzierungen werden schwieriger, da wird die Branche nach anderen Lösungen suchen müssen.“

„Schiffsfonds sind von Anfang bis Ende völlig transparent“

Auch Susanne Berger verweist auf Finanzierungshürden: „Die Banken schauen sehr genau auf dieses Thema. Die Produkte müssen sich maßgeblich ändern, insbesondere bei ihrer Provisionsstruktur und der Transparenz der Bewertung, damit sie auch von Vermögensverwaltern

vermehrt eingesetzt werden.“ Vorstellen kann sich die Expertin innovative Produkte, die liquide Assets in einem Produkt zusammenfassen. „Ein schlüssiges kaufmännisches Konzept wird auch in Zukunft entscheidend sein“, ergänzt Falkenhain. „Für die Kosten wird es wichtig sein, über andere Wege nachzudenken. Initiatoren könn-

ten etwa die Kosten für den Anleger geringer halten, indem sie niedrigere Provisionen nehmen und Provisionen fortlaufend auszahlen.“

Das sieht Vertriebsexperte Jan Bäumler anders. „Im Kostenvergleich über die gesamte Laufzeit mit anderen Anlageprodukten zählen Geschlossene Fonds zu den günstigsten Angeboten im Markt. Schiffsfonds werden etwa im Schnitt acht Jahre gehalten, und diese Produkte sind von Anfang bis Ende völlig transparent.“ Bei Geschlossenen Fonds ist es üblich, dass Anleger mit dem Erwerb ihrer Anteile eine Provision zahlen, dafür fällt (anders als bei Investmentfonds) während der Laufzeit keine zusätzliche Provision an. „Die Provisionen sind sehr unterschiedlich, je nachdem wer die Produkte vertreibt: Sie

schwanken zwischen zwei und 25 Prozent“, so Bäumler. „Aber bei Beteiligungen ist dieser Preis nicht das Entscheidende, den Erfolg der Anlage macht allein die Qualität aus.“

Martina Hertwig weist darauf hin, dass Einmalprovisionen den Verkaufsdruck erhöhen. Sie kann sich ebenso wie Susanne Berger laufende Provisionen als Alternative zur Einmalprovision vorstellen. Von der Regulierung des Marktes erwarten die Experten positive Signale. Die Qualität der Beratung werde dadurch in den Vordergrund gerückt. Bäumler erwartet, dass die Zulassungskriterien für Berater mit höheren Hürden versehen werden. Eine Chance auch für Vermögensverwalter, so Susanne Berger: „Ihre Rolle bei der Platzierung wird wachsen.“ JOSÉ MACIAS

Frankfurt • München • Hamburg • Düsseldorf • Luxemburg



## Seien Sie unabhängig. Am besten mit uns.

Viele Wege führen in die Selbstständigkeit als unabhängiger Vermögensverwalter. Für welchen auch immer Sie sich entscheiden: Hauck & Aufhäuser ist der verlässliche Partner an Ihrer Seite. Wir begleiten Sie von der Existenzgründung über das operative Geschäft bis zur Nachfolgeplanung.



HAUCK & AUFHÄUSER

PRIVATBANKIERS SEIT 1796

### Ihre Ansprechpartner

Team Nordwest, Düsseldorf:  
Michael Gillissen  
+49 211 - 30 12 36 - 60 10  
uvv-rsm-nordwest@hauck-aufhaeuser.de

Team Mitte, Frankfurt am Main:  
Frank Eichelmann  
+49 69 - 21 61 - 15 34  
uvv-rsm-mitte@hauck-aufhaeuser.de

Team Süd, München:  
Andreas Brückner  
+49 89 - 23 93 - 21 60  
uvv-rsm-sued@hauck-aufhaeuser.de

## Strategisch zum Erfolg

Vermögensverwalter nutzen bei der Geldanlage unterschiedliche Strategien, um die Portfolios ihrer Kunden optimal aufzustellen. Die Möglichkeiten sind so vielfältig wie die Märkte und die Interessen der Anleger. Einige wollen einfach nur Sicherheit, andere sind bereit, gegen höhere Risiken auch bessere Ertragschancen zu nutzen.

Auch bei den Märkten bietet sich Investoren und Anlageprofis ein Universum: Aktieninvestments in zahlreiche Branchen, Länder und Regionen, Engagements in Rohstoffen oder Immobilien. Dem entsprechen auch die Anlageinstrumente. Je nach Strategie kaufen Vermögensverwalter Aktien direkt oder investieren indirekt über Fonds. Ähnliches gilt für Anleihen.

Komplexere Anlagestrategien erfordern auch anspruchsvollere Instrumente. Einige Vermögensverwalter nutzen zum Beispiel geschlossene Fonds, um Anleger an Chancen in speziellen Bereichen (zum Beispiel Schiffe, Immobilien) teilhaben zu lassen.

Ein Instrument eignet sich von seiner Konstruktion her besonders dafür, Strategien abzubilden, die sowohl die Marktchancen als auch unterschiedliche Anlegerinteressen zu bündeln: Zertifikate. Über sie lassen sich individuelle Szenarien darstellen; private Investoren bekommen mit Hilfe der Instrumente zudem Zugang zu Märkten, die ihnen sonst nicht offenstehen würden. Zudem können unterschiedliche Risikoprofile gebildet werden – vom konservativen Kapitalschutz bis hin zum spekulativen Mini-Future.

Ungeachtet der Vorteile reagieren viele Anleger derzeit

beim Stichwort Zertifikat sehr zurückhaltend, sie denken an die Lehman-Pleite. Wichtig sei, hier auf die Zusammenhänge zu achten, sagt Michael Bischoff, Direktor bei der Royal Bank of Scotland. Nicht die Zertifikate waren das Problem, sondern dass die US-Großbank im September 2008 zahlungsunfähig wurde. Davon betroffen waren auch Anleihen.

„Wie diese sind Zertifikate Inhaberschuldverschreibungen; sie bergen das gleiche Emittentenrisiko“, erklärt Bischoff, „Zertifikate sind kein Teufelszeug“. In der späteren öffentlichen Wahrnehmung geriet indes die Ursache – die Bankpleite an sich – in den Hintergrund, während das Anlageinstrument Zertifikat einen schweren Imageschaden erlitt.

Profis lassen sich natürlich von solchen Verwechslungen nicht beeindrucken. Einige

Vermögensverwalter setzen Zertifikate nach wie vor als Vehikel ein, mit denen sie ihre Anlagestrategien darstellen. „Genutzt werden insbesondere Discountzertifikate und Bonuszertifikate sowie deren Varianten, um damit die Portfoliostruktur zu optimieren“, sagt Bischoff. Das gelte sowohl für den Wunsch nach höherer Rendite als auch zur Risikominimierung.

Discounter und Bonuspapiere enthalten verschiedene Schutzmechanismen, die die Risiken zwar nicht ausschließen, aber doch auf ein genau definiertes Maß begrenzen. „Wir sehen eine steigende Nachfrage nach mehr Risiko“, stellt der RBS-Experte fest.

Als aktuellen Trend macht er eine Erhöhung der Aktienquote aus. Anleger interessieren sich derzeit insbesondere für Chancen in Schwellenländern.

JÜRGEN GROSCHE



Vermögensverwalter nutzen Zertifikate, um mit ihnen Anlagestrategien umzusetzen.

FOTO: WRAGG/STOCKPHOTO