

Machen ETF's Berater überflüssig?

Klassische, primär provisionsorientierte Finanzberatung hat in der gegenwärtig häufig praktizierten Form ausgedient. Intelligent zusammengestellte ETF-Produkte können diese Funktion zum Teil übernehmen. Flankierend ist ein professioneller Gedankenaustausch gegen Honorar anzuraten, um individuelle Sondersituationen/Anpassungsvorgänge zu beleuchten. Prozesse, die eher einen Mentor, als einen Finanzberater erfordern.



Autor: Frank Frommholz,
Honorarberater VDH
www.frank-frommholz.de
vertraulich@frank-frommholz.de

In vielen Bereichen des täglichen Lebens kommt man nicht auf die Idee, von Beratern zu sprechen: Im Autohaus, beim Bäcker oder im Kaufhaus spricht man von Verkäufern. Bei einem Arzt oder Architekten wiederum hat man nicht sofort den passenden Begriff parat. Geläufiger sind da schon Erziehungsberater, Schuldnerberater, Rentenberater, aber auch Bankberater, Finanzberater, zunehmend auch Honorarberater.

Ist der Ruf erst einmal ruiniert ...

„Finanztest“ hat in der letzten Ausgabe die Banken getestet und kommt zu der erschütternden Erkenntnis: „Ein Jahr nach Lehman ist die Beratung der Banken noch so schlecht wie ihr Ruf.“ Dieses Statement beinhaltet zweierlei: Erstens, die Einschätzung vieler Verbraucher zur Beratungsqualität in Banken war schon längere Zeit schlecht und zweitens hat sich hieran bis zum heutigen Tage nichts geändert. Braucht man dann überhaupt noch eine Finanzberatung? Dafür muss man zunächst hinterfragen, was sich hinter dem allgemeinen Begriff „Beratung“ eigentlich versteckt. Ratgebung, Expertenwissen, Besprechung, Aufklärung, Lösungsalternativen werden häufig assoziiert.

... lebt es sich ganz ungeniert.

Woraus haben Mitarbeiter der Banken jahrzehntelang die Legitimation für die

Beraterhoheit genommen? Aus der langen Ausbildung, aus dem fundierten Einblick in komplizierte und neuartige Zusammenhänge, aus der Nähe zu Wissenden und Experten und vor allem aus der zugeordneten Kompetenz, dies alles sinnvoll zu verknüpfen.

Die Motivfrage wird erst in den letzten Jahren zunehmend kritisch gestellt. Die Generation 50Plus ist in einem Bewusstsein erzogen worden, dass eine Bank einen, zu der jeweils geschilderten Kundensituation, passenden Rat gibt und das entsprechende Produkt gewissenhaft aus sucht.

Dass daran dann auch verdient wird, wurde, genau wie bei einem Arzt, stillschweigend akzeptiert, nicht aber als primäres Ziel identifiziert. Genauso wenig, wie man das Zitat über den „ruinierten Ruf“ eindeutig Busch oder Brecht zuordnen kann, kann man heute feststellen, ab wann sich die Einstellung zur Bankberatung eigentlich von einer wohlwollenden in eine kritische gewandelt hat. Tatsache ist aber, sie hat sich verändert und zwar dramatisch.

Finanzberater – das unbekannte Wesen

Ein ganz wesentlicher Grund für diesen Umbruch ist die rasant fortschreitende Informationstechnologie.

Modellrechnungen für neue Finanzprodukte oder alternative Szenarien, für

die noch vor wenigen Jahren ganze Büroetagen von Rechnern nötig waren, können heute am Privat-PC vorgenommen werden.

An fast jedem Ort und zu fast jeder Zeit ist zudem eine noch vor kurzem unvorstellbare Wissensbreite und -tiefe nahezu kostenlos verfügbar. Und genau durch diese Veränderungen ist die Funktion eines Beraters heutzutage eine völlig andersartige. Das ist eine insgesamt gute, verbraucherfreundliche Entwicklung, da finanztechnische Entscheidungen endlich auf Augenhöhe und nicht mehr auf der Basis von selektivem Zugang zu Informationen getroffen werden. Der Expertenstatus ist dadurch jedoch weitgehend verlorengegangen. Was bleibt also von dem zugeordneten Wissensvorsprung? Eigentlich nur die Nähe zu den, vor allem bankeigenen, Experten.

Nutzlose Prognosen

Die fundierte Prognose wichtiger Basisparameter ist für darauf aufbauende Analysen über Börsenentwicklungen oder Einzelwertvorhersagen von existenzieller Bedeutung. Wenn die weltbesten Forscher über einen längeren Zeitraum aber noch nicht einmal die Richtung vorhersehen können, zum Beispiel Deflation oder Inflation, Anstieg oder Fall der Rohölpreise, also noch nicht einmal wissen, ob man vorwärts oder rückwärts fährt, können darauf aufbauende Empfehlungen nicht ansatzweise eine seriöse Entscheidungsgrundlage sein. Selbst das Handelsblatt titulierte kürzlich „Die hohe Kunst des Weghörens“ und meinte damit die Prognosen zur Konjunktur- und Börsenentwicklung, die „alle wenig taugen“. Was nützt dann also die Nähe zu diesen Experten? Nichts!

Bedarfsbefriedigung der Bank

Diese Zeiterscheinungen führen letztendlich dazu, dass ein Berater in Finanzfragen lediglich eine begleitende, nicht aber mehr eine wegweisende Funktion hat.

Festzustellen ist, dass auch diese reduzierte Funktion in Gefahr ist, da die Beratung durch massive interne Verkaufsvorgaben immer stärker auf reinen Produktverkauf ausgerichtet wird. Es geht nicht mehr um die Bedarfsermittlung oder Bedarfsbefriedigung des Kunden,

sondern um die der Bank. Folgerichtig wurde dies von Verbrauchern und Medien gebrandmarkt. Eine derartige Beratung ist schlicht verzichtbar!

Aktiv gemanagt oder...

Die tabellarische Aufarbeitung der Vergan-genheitsrenditen von Investmentfonds, umgangssprachlich Rennlisten genannt, könnte z.B. das Beratungsvakuum im Investmentfonds-Segment möglicherweise ausfüllen. Bedauerlicher-weise ist aber schon die Einordnung in gleichartige Klassen hoch kompliziert, die Vergleichbarkeit daher nur sehr eingeschränkt darstellbar, die Transparenz bestenfalls erheblich zeitverzögert möglich und die Gebüh- renfestlegung in der Regel überzogen: Sowohl die einmaligen Anschaffungskosten, als auch die jährlichen laufenden Kosten schmälern den Ertrag des Anlegers erheblich. Folgerichtig schafft es nur eine erstaunlich kleine Anzahl der- artig aktiv gemanagter Fonds beispiels- weise auf Jahresbasis den Vergleichsindex zu schlagen. Auf längere Sicht gibt es so gut wie keinen mehr! Eigentlich logisch, muss doch der Fondsmanager Jahr für Jahr mindestens in Höhe der internen Fondskosten besser sein als der Index.

... passiv nachgebildet?

Zum Glück gibt es seit einigen Jahren die Möglichkeit, den jeweiligen Index als passiv gemanagten, also den Index abbildenden Investmentfonds, den ETF, zu kaufen. Details werden an anderer Stelle in dieser Publikation ausführlicher erläu- tert, hier nur der Extrakt: ETF's sind kostengünstig, transparent und liquide. Sind wir damit am Ziel? Fast! Es muss jetzt nur noch die konkrete Einzelauswahl und die prozentuale Zusammensetzung festgelegt werden. Also doch wieder ein Berater? Da aber ETF's keine Ausga- benaufschläge oder Bestandsprovisionen für den Berater kennen, entfallen provi- sionsorientierte Beratungswege. Es bleibt entweder die eigene Wissensaneignung und -Umsetzung oder die Bezahlung von Fachleuten für ihr Know-how und ihren Zeiteinsatz: die Honorarberater. Man sollte dann aber auch die Echten auswählen, beispielsweise vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), nicht

aber die, die sich nur so nennen und dann in der Praxis Vergütungsmisch- formen, also auch Provisionen, bevorzu- gen. Oder, man nähert sich fertigen An- lage-Mituren, die auf diesem Gedan- kengerüst aufbauen. Sofern auf dieser Basis aktive Managementgestaltung ge- wünscht wird, bieten sich ETF-Dach- fonds an, die analog einer herkömm- lichen Vermögensverwaltung funktionie- ren. Diesem Weg darf man aber nur fol- gen, wenn man von der Überlegenheit der jeweiligen Manager oder des ange- wendeten Systems vollkommen über- zeugt ist. Ansonsten macht man – zwar eine Ebene höher – die gleichen Fehler wie zuvor ausgeführt.

Die Heilsbringer

Eine wissenschaftlich fundierte Heran- gehensweise hat Gerd Kommer, mit sei- ner „Buy and Hold Bibel“ gewählt.

Der Grundgedanke, ein Depot nach den Erkenntnissen von 200 jährigen Zeitreihen zusammenzustellen und dann schlicht zu warten, ist faszinierend. Wenn als Handwerkszeug dann auch noch ETF's genommen werden, beinhaltet diese Strategie auch noch deren Einzel- vorzüge. Kommer spricht von der nach dem Sparbuch zweiteinfachsten Anlage- strategie der Welt, die auf der Philosophie des Nichtstuns und des Zurücklehnens beruht und die einzige bekannte Anlage- strategie ist, die wissenschaftlichen An- sprüchen genügt. Er entwickelt auf die- sem Gedankengerüst sein alle bekannten Asset-Klassen berücksichtigendes Welt- portfolio als eine Art Musterdepot auf ETF-Basis. Prof. Weber, Universität Mannheim, kommt zu ähnlichen Ergeb- nissen.

Sein Fragestellungen lauten: „Können Finanzexperten Aktienkurse prognosti- zieren? Nein! Können Privatanleger den Markt schlagen? Nein! Kann der durch- schnittliche Fondsmanger den Markt nach Kosten schlagen? Nein! Kann man den Superfondsmanager identifizieren? Nein!“

Die Konsequenz: Weber hat einen passiv gemanagten Investmentfonds auf der Basis des beschriebenen Weltportfo- lios geschaffen, den ARERO, der sowohl für Einmalanlagen, als auch für Sparplä- ne zur Umsetzung der Buy and Hold Strategie hervorragend geeignet ist.

Ja! ETF's machen Berater überflüssig!

Daher nun ein ganz eindeutiges Statement: Der 35-jährige, gesunde Familienvater mit einigermaßen gesicherter Einkommensperspektive und intakten finanziellen Gesamtverhältnissen ist für den Teil der verfügbaren Mittel, der für die Altersvorsorge gedacht ist, mit der beschriebenen Vorgehensweise fast optimal bedient: wissenschaftlich fundiert, transparent, diversifiziert, sehr kostengünstig, losgelöst von Managern. ETF's in durchdacht zusammengestellter Form machen Finanzberater nach klassischem Muster tatsächlich überflüssig.

Griechische Mythologie

Sollten Sie jedoch zufälligerweise nicht dem beschriebenen Musterkunden entsprechen, oder gilt es andere individuelle Faktoren zu berücksichtigen, wie Hauskauf, Entschuldung, Erbschaft, Krankheit usw., ist zusätzlicher professioneller Rat angesagt. Auch hier ist die Beauftragung eines entsprechenden Spezialisten gegen Honorar der Königsweg. Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) und die Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner (Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen) sind sich in der Zukunftsgestaltung einig und schon recht weit: „Der Anspruch muss sein, den Verbrauchern einen in sämtlichen Finanzangelegenheiten besonders versierten Berater an die Seite zu stellen, der ausschließlich in ihrem Interesse tätig wird und für den es aufgrund der gesetzlichen Verpflichtungen absolut ausgeschlossen ist, dass in seiner Person ein Konflikt mit den Verbraucherinteressen entstehen kann.“

Im Kern sollte es sich bei dem zukünftigen Finanzberater also um einen erfahrenen, wohlwollenden Ratgeber handeln, der Wissenstransfer gegen direkt zuzuordnendes Entgelt anbietet. Selbst der, diesen Anforderungen schon recht weitgehend entsprechende Honorarberater, hat den Wortbestandteil „Berater“ in seiner Berufsbezeichnung und weckt damit all die beschriebenen, primär negativen, Assoziationen. Vielleicht sollte man in Anlehnung an die griechische Mythologie einfach eine neue Berufsbezeichnung für einen derartigen Berater in finanztechnischen Fragen einführen: Den Mentor.

Gemanagte ETF-Anlagen & Kosten

Wer auf die Fähigkeiten eines ETF-Experten vertrauen will, entscheidet sich für die Wahl eines gemanagten ETF-Portfolios. Es sind heute ausreichend Produkte am ETF-Markt, um damit zum Beispiel ein sinnvolles Dachfondsmanagement zu rechtfertigen. Die Leistung des Managers muss natürlich bezahlt werden.

Der Veritas ETF-Dachfonds wurde im April 2007 als erster ETF-Dachfonds in Deutschland aufgelegt. Fondsmanager Markus Kaiser kann jedoch auch „normale“ Aktien- und Rentenfonds als Zielfonds nutzen.

In der Regel ist dieser Dachfonds jedoch weitgehend in ETFs investiert.

Der Aufwand des aktiven Managements ist bei diesem Dachfonds, dank des Einsatzes von computergestützten Trendfolgemodellen, sehr gering.

Da hier, wie bei anderen Konzepten auch, dennoch oft Verwaltungsgebühren auf dem Niveau aktiv gemanagter Investmentfonds erhoben werden, stellt sich die Frage, ob sich diese Kosten plus die oft zusätzlich erhobene Erfolgsgebühr (Performance Fee) für den Anleger rechnen. Vor allem dann, wenn diese Gebühr unabhängig vom Marktumfeld abgerechnet wird; Hauptsache, der Fonds liegt mit einem bestimmten Prozentsatz im Plus. Heute weiß ja auch der „einfache“ Anleger, daß es keine Kunst ist, in einem steigenden Markt Gewinne zu machen.

Der Fondsmanager muss sich nur auf der Welle mittreiben lassen. Eine echte Leistung wäre es jedoch, besser als der Markt zu sein. Ein sogenanntes Alpha zu generieren. Dafür zu zahlen, das würde jeder Anleger verstehen. Denn dafür wählt man ja eine aktiv gemanagte ETF-Konzeption. Ansonsten könnte man auch selbst ETFs einkaufen und liegen lassen. Da jedoch nur rückwirkend beurteilt werden kann, ob sich die Manager-Kosten für ein gemanagtes ETF-Portfolio gelohnt haben, kann aktuell nur immer eine statische Feststellung betreffs der realen Kosten getroffen werden. In fünf Jahren mag ein erster vergleichender Rückblick über die Leistung der Anbieter von aktiv gemanagten ETF-Anlagen sinnvoll sein.

Der eingangs genannte Veritas ETF-Dachfonds hat zumindestens bisher seine Hausaufgaben bestens gemacht. Die Anleger kamen nicht nur verlustfrei, sondern mit Gewinn durch die Finanzkrise.

Hier eine Übersicht von gemanagten ETF-Konzepten.

Fonds	Gesellschaft	ISIN	Kosten p.a.	Perf. Fee	Whrg.
Aktiv Trend Global AMI	Dr. Seibold Capital	DE000A0NGJ51	1,60%	-	EUR
ARTUS Europa Core	ARTUS Direct Invest	DE000A0M2H13	1,80%	10,00%	EUR
ARTUS Global Selection	ARTUS Direct Invest	DE000A0M2H05	1,80%	10,00%	EUR
ARTUS Welt Core	ARTUS Direct Invest	DE0005321434	1,80%	10,00%	EUR
BV Global Balance	BV & P Vermögen	LU0359152575	1,25%	-	EUR
DSC Constant Profit Global	Dr. Seibold Capital	DE000A0M13T8	2,00%	-	EUR
ETF-Dachfonds (P)	Veritas	DE0005561674	1,50%	15,00%	EUR
ETF-Dachfonds (VDH)	VDH GmbH	DE000A0MKQL5	0,70%	15,00%	EUR
ETF-Dachfonds Aktien	Veritas	DE0005561682	1,50%	15,00%	EUR
ETF-Dachfonds Renten	Veritas	DE0005516190	0,75%	15,00%	EUR
ETF-Portfolio Global	Veritas	DE000A0MKQK	0,89%	-	EUR
Exchange Strategie Balance	BV & P Vermögen	DE000DWS0UF4	1,35%	15,00%	EUR
Exchange Strategie Defensiv	BV & P Vermögen	DE000DWS0UE7	0,95%	15,00%	EUR
IndexTrend Europa Control	AVANA Invest	DE000A0RHDC7	0,60%	5,00%	EUR
IndexTrend Europa Dynamic	AVANA Invest	DE000A0RHDB9	1,20%	15,00%	EUR
Pellucia Multi Asset Funds	Vermögens-Manufaktur	LU0332907996	1,00%	10,00%	EUR