

Sehr viel Licht und ein ganz kleiner Schatten

Die Schätzung lautet: Drei Viertel aller Gelder, die heute in Europa in Fonds investiert werden, fließen in ETFs. Das ist dramatisch für die Fondswirtschaft.

Jeder verkaufte ETF-Anteil ist der nicht verkaufte Anteil eines aktiv gemanagten Fonds.

In Deutschland profitieren von diesem Trend aktuell ganz deutlich die ETF-Anbieter db x-trackers und Lyxor. Das einzige Moment, was die ETFs noch ausbremst, ist der mangelnde Verkaufsanreiz. Ohne attraktive Einmal- oder gar Bestandsprovisionen rührt ein Vermittler dieses Produkt nicht an. Ansonsten gäbe es nur noch ein Thema: Welche Asset Allokation ist gewünscht? Über den dazugehörigen Fonds würde man nicht mehr reden müssen. Die Auswahl der hierzu wesentlichen Indizes, sprich ETFs, ist klein genug. Eine Verirrung im Dschungel der über 11.000 Investmentfonds im deutschsprachigen Raum wäre unmöglich. ETFs sind nahezu eine Garantie für eine ehrliche Beraterwelt und damit heile Anlegerwelt. Wieviel Luft der ETF-Markt noch hat, zeigt diese Zahl: Der ETF-Anteil an sämtlichen Fondsanlagen lag in Deutschland in 2007 erst bei rund zwei Prozent.

Garantien contra Absatzflaute

Bevor den klassischen Fondsanbietern die Felle davon schwimmen, wird jedoch der Kreativgang eingeschaltet. Ein Gang heißt Garantie-Produkte. Das heißt, ein Teil Ihres Geld sorgt für die Absicherung desselben, also für den Erhalt der eingezahlten Beträge. Der andere Teil kümmert sich darum, ein bisschen Plus zu machen. Das gleiche Spiel kennen Sie von den Zertifikaten. Kernfunktion einer Garantie ist es, Ihnen die Angst vor der Anlageentscheidung in einen Aktienfonds zu nehmen. Kein Wunder, dass gerade im

Markt der von Versicherungen verkauften Fondspolice gerne mit der Garantie gewunken wird. Was nachweislich den Absatz deutlich erhöht.

Der massive Einsatz von Garantien ist der Beweis, dass die Branche ihrer Kernkompetenz nicht traut. Nämlich mittels der Selektion von Aktien langfristig einen Mehrwert für den Anleger zu schaffen. So gibt man eine Garantie, die zwar das Geld des Kunden erhält, die mögliche Perfor-

mance jedoch reduziert. Wer lehrt, dass Aktienmärkte über einen langfristigen Zeitraum stets Gewinnermärkte für den Kunden sind und zugleich die Fondspolice, die immer auf einem langfristigen

„Der massive Einsatz von Garantien ist der Beweis, dass die Branche ihrer Kernkompetenz nicht traut.“

Absatzkanal Honorarberatung



Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbundes deutscher Honorarberater (VDH): „Das Thema ETF ist für unsere Verbundpartner das Thema Nr. 1.“

Das Absatzpotenzial von ETFs auf der Beraterschiene liegt eindeutig bei den Honorarberatern. Hier spielt die mangelnde Provision keine Rolle. Es geht ausschließlich um Qualität und die richtige Asset Allokation für den Kunden. Übrigens: In den USA bewegen sich bereits 70 Prozent des ETF-Absatzes über Honorarberater. Dessen ungeachtet erkennen auch die Honorarberater, dass es bei einigen Neuschöpfungen des ETF-Marktes mehr um Marketing, als um sinnvolle Portfoliobereicherung geht. Ein Wissen, das man dem Kunden nicht vorenthält.

Sparvorgang beruht, mit einer Garantie ausstattet, der offenbart: Verkauf ist Tango.

Wenn dazu noch Mischfonds und Rentenprodukte mit Garantien ausgestaltet werden, nach dem Motto „doppelt hält besser“, ist der Offenbarungseid gesprochen.

Kompliziertere ETFs

Das man auch in der ETF-Welt nach Profilierung durch Differenzierung sucht, war genauso zu erwarten. Auch hier will Geld verdient sein. Und je komplizierter man einen Index strickt, desto häufiger muss er „gewartet“ werden. Und das erhöht die Kosten. Und dann ist auch wieder mehr Spielraum für Gewinnspannen.

So wurden 2007 in den USA 270 neue ETFs aufgelegt. In 2006 waren es „nur“ 156. Der Trend dabei ist klar: Es geht um ETFs mit Pfiff.

Von den „Butter und Brot“-Standardindizes geht der Weg zu Themen wie Neue Energien und Infrastruktur. Es gibt Short-ETFs, die auf fallende Märkte setzen; was man zum Beispiel bereits mit Blick auf den DAX Anfangs 2007 praktizieren konnte. Währungen und Private Equity oder auch kleine Märkte wie Vietnam können bedient werden. Die Spielwiese wird damit bunter aber nicht zwingend schöner. Einige Strategie-ETFs gehören zum Beispiel nur in die Hände von Anlegern, die mehr wollen als ruhig schlafen. Kurz gesagt: Mit dem „falschen“ ETF kann man sich durchaus die Laune verderben.

Komplexes Produkt: höherer Preis

Grundsätzlich spricht nichts gegen Produkte wie die in dieser Ausgabe vorgestellten RAFIs. Diese nutzen die Informationen über Umsatz, Cashflow, Buchwert und Dividenden von Aktientiteln, statt sich ausschließlich an der Marktkapitalisierung zu orientieren. Mit einem derart ausgerichteten Index kann der Markt dann und wann sogar geschlagen werden. Wobei so ein RAFI aber natürlich entsprechend höhere Verwaltungsgebühren verzeichnet.

Auch der auf kleine Schwellenländer fokussierte db x-tracker S&P Select Frontier ETF lässt sich beispielsweise seine Leistung mit 0,95 Prozent Verwaltungsgebühr bezahlen.

Physisch & Synthetisch

Prinzipiell muss bei Indexportfolios (ETFs) zwischen einer physischen Nachbildung, bei der tatsächlich in die zugrundeliegenden Werte, also zum Beispiel Aktien investiert wird, und einer synthetischen Nachbildung, welche den Index unter Zuhilfenahme von Derivaten abbildet, unterschieden werden. Letztere Produkte sind im Kommen. Warum? Nun, die Standard-Indizes sind ausgeschöpft. Sie genügen den Ansprüchen des normalen Anlegers zwar zu 100 Prozent, doch der Kreativität des Marktes sind keine Grenzen gesetzt.

In den künftigen Ausgaben von *ETF – Intelligent Investieren* werden wir folglich auch ein bisschen „Synthetik-Kunde“ betreiben.

ROHSTOFFE

Natürlich ist auch das Thema Rohstoffe nicht am ETF-Markt vorbeigegangen.

Sie begegnen uns hier oft auch als Exchange Traded Commodities (ETCs). Ihre rechtliche Struktur ist die von Zertifikaten. Somit werden ETCs nicht als Sondervermögen sondern als Schuldverschreibung behandelt.

Die ETCs bilden die Wertentwicklung von zum Beispiel Kaffee und Zucker wie auch verschiedene Ölsorten, Heizöl, Aluminium, Kupfer, Mais und Baumwolle bis hin zu lebenden Schweinen und Rindern ab. Rohstoff-Gruppen können ebenfalls erworben werden.

Anbieter dieser Rohstofftitel ist die britische Gesellschaft ETF Securities.

Die ETCs der Gesellschaft haben eine im Vergleich zu Zertifikaten günstigere Kostenbelastung. Verwaltungsgebühr: meist 0,49 Prozent. Dazu kommt beim Ankauf die Spanne zwischen An- und Verkaufspreis. Im Standard: 0,2 bis 0,6 Prozent. Ein Blick auf die Seite www.etfsecurities.com lohnt sich. Eine Übersicht zu ETFs auf Rohstoff-Indizes gibt es ab Seite 80.