

”

„Dank einer Fülle exzellenter Produkt-Partner zählen unsere myIndex-Depots zum Besten, was der Markt auf diesem Feld zu bieten hat.“

“

■ Dieter Rauch, Geschäftsführer VDH GmbH, Verbund Deutscher Honorarberater

## Erfolgreicher mit Indexing

mals ihr gesamtes Anlagevermögen auf Einzeltitel – und verloren ihr Geld. Der Deutsche Aktienindex fiel in einem nie

zuvor gekannten Ausmaß von mehr als 8000 Punkten auf unter 3000 Punkte. Die anhand der Indizes gefeierten Aktienhöchststände fanden ein jähes Ende und somit auch die neu geschaffene „Volks-Aktienkultur“.

Das Zauberwort für die Vermeidung dieser Situationsbeschreibung lautet „Asset Allocation“. Wie muss also ein Anlageportfolio gestaltet sein, damit

starke Aktienverluste nicht die Substanz des Gesamtvermögens aufzehren? Die Antwort liegt in der Kombination der verschiedenen Anlageformen, der Asset Allocation. Die richtige Aufteilung ist daher die wichtigste Aufgabe bei der Vermögensstrategie. Der Ertrag einer Anlage ist direkt auf die Mischung eines Portfolios zurückzuführen und nicht auf die Auswahl eines einzelnen Wertpapiers. Das klingt einfach – doch in der Praxis hapert es meist an der Umsetzung. Jeder kann heute mit diversen Managementmethoden kurzfristig erfolgreich sein. Unter 1000 Investoren befindet sich jedoch lediglich einer, der über mehrere Jahre erfolgreich ist. Aufgrund effizienter Märkte ist dieser Erfolg allerdings

Atlas der Honorarberatung 2006

nicht dauerhaft. Warum sollte man also überhaupt den Versuch unternehmen, besser als der Markt zu sein?

### Passives Management

Die Lösung lautet: Passives Management oder Indexing. Mit Hilfe von Index-Fonds ist der Anleger in der Lage, einen Index nachzubilden und so z.B. mittels in den MSCI World Index anlegenden Fonds in mehr als 1400 Aktien zu investieren. Die Wertentwicklung solcher Fonds ist nahezu identisch wie die des zu Grunde liegenden Index. Keine subjektiven Analystenentscheidungen beeinflussen dabei die Titelauswahl. Der Fonds kauft „passiv“ die jeweils im Index enthaltenen Titel im gleichen Verhältnis.

Diese Kernmerkmale sind beim passiven Management anzutreffen:

- Langfristige buy-and-hold Strategie
- Breite Diversifikation verschiedener Assetklassen
- Konsequente Kostenminimierung durch Verzicht auf laufende Transaktionen
- Kein Research und keine Analysten notwendig

Alle Untersuchungen haben ergeben, dass nur wenige Fondsmanager und Vermögensverwalter langfristig erfolgreicher waren, als ihre Benchmark (Index). Bereits um 1900 untersuchte der französische Mathematiker Bachelier in einer wissenschaftlichen Arbeit die Bewegung der Aktienkurse und wies nach, dass die Chance besser zu sein als der Markt genau bei 50:50 liegt. Diese Aussage ist bis heute wissenschaftlich unangefochten.

In seiner Veröffentlichung „Portfolio Selection“ griff Prof. Harry M. Markowitz 1952 diese Ansätze wieder auf und erhielt für seine Portfoliotheorie 1990 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Markowitz wies im Kern nach, dass durch Diversifikation Risiken reduziert werden können ohne auf Rendite zu verzichten.

Durch den Einsatz von Index-Produkten, z.B. extrem preiswerten Index-Fonds, ist die optimale Asset Allocation mit minimalem Aufwand einfach umzusetzen.

Atlas der Honorarberatung 2006

### Index-Depots

Mit Index-Fonds kann zwischenzeitlich in nahezu jeden Markt, wie beispielsweise Asien, Japan, Europa, den USA oder auch in Rohstoffe mit geringfügigem Kapitaleinsatz und kleinen Kosten investiert werden. Idealerweise enthält ein Index-Depot sämtliche Anlageklassen, also auch Fonds auf Rentenindizes.

So wird unter Ausnutzung der bereits ohnehin vorhandenen Vorteile das Risiko weiter reduziert, die Rendite zusätzlich optimiert. Honorarberater nutzen solche kostengünstigen und vertriebskostenfreien Produktlösungen, wie z.B. myIndex, das erste aktiv gemanagte Index-Fondsdepot in Deutschland. Honorarberater verfügen über drei, jeweils zum Risikoprofil des Mandanten passende Depots.

Das chancenreichste Depot myIndex – Chance erreichte im Investitionszeitraum 2005 eine Rendite von knapp 30%, wohlgerne nach Kosten. Diese liegen bei sensationellen 0,47% p.a.

Der Trend, passive Anlageprodukte zu favorisieren, kommt aus den USA. Dort werden mittlerweile mehr als 40% der Anlagegelder in derartige Produkte investiert. Auch der größte Fonds der Welt, der 1976 aufgelegte Vanguard S&P 500, ist ein Index-Fonds. Erklären lässt sich dieses Phänomen vielleicht mit den „traurigen“ Ergebnissen von aktiv gemanagten Produkten sowie deren Kosten.

Nach einer Studie, welche den Zeitraum zwischen 1966 und 2000 untersuchte, schafften es über 94% der „aktiven“ Produkte nicht, ihre Benchmark, einen Index, zu schlagen.

Durchschnittlich wurden 1,7% p.a. weniger verdient. Gleichzeitig wurde festgestellt, dass Fonds welche im 5-Jahreszeitraum besser als der Vergleichsindex waren, in den folgenden 5 Jahren diesen Erfolg nicht wiederholen konnten.

- Fondsmanager können Baisse-Phasen nicht rechtzeitig vorhersehen
- Fondsmanager sind nicht in der Lage, das Ende der Baisse bzw. den Anfang der Hausse zu erkennen und investieren verzögert
- Ständiges Trading verursacht hohe Transaktionskosten

Doch warum gibt es nur sehr wenige Index-Produkte und tausende von aktiv gemanagten Fonds? Nun, die Finanzindustrie trägt dazu bei, dass sich das Indexing nicht verstärkt ausbreitet. Index-Produkte haben in der Regel keinen Ausgabeaufschlag und nur sehr geringe Verwaltungskosten, was zur Folge hat, dass der Vertrieb keine hohen Vergütungen erhält. Es ist daher nicht verwunderlich, dass der Anteil indexorientierter anlegender Privatpersonen gerade einmal etwas mehr als 4% beträgt. Dagegen haben rund 20% der institutionellen Investoren die Vorteile des Indexing bereits erkannt.

Allerdings: Passives Management schließt aktives nicht aus. Mit der „Core-/Satellite-Strategie“ lassen sich die jeweiligen Vor- und Nachteile beider Systeme ausgezeichnet ausgleichen bzw. ergänzen. Im Kern (Core) wird in Indexprodukten, wie z.B. myIndex investiert. Sie dienen als „Stabilisator“ des Depots. Aktiv gemanagte Top-Produkte, welche zum jeweiligen Zeitpunkt als geeignet erscheinen, den Markt zu übertreffen, werden als „Satelliten“ eingesetzt. Honorarberater sind in der Lage, entsprechende Produkte auszuwählen und ohne Ausgabeaufschläge anzubieten. Häufig anzutreffen sind Strategien, bei welchen als Satellit Branchen-, Rohstoff- oder andere volatile Fonds eingesetzt werden. Im Mittelpunkt dieser Strategien steht: Risiken reduzieren – Rendite optimieren. Indizes eignen sich hierzu ideal.

Honorarberater setzen Index-Angebote bevorzugt bei bAV-Lösungen, Fondspolices oder Lebensarbeitszeitkonten ein. Die für diese Produkte in Frage kommende Zielgruppe ist besonders auf niedrige Kosten und geringe Volatilitäten angewiesen.

Fazit: Der Markt für Index-Anlagen wächst stark. Mit Index-Produkten reduziert der Anleger seine Risiken und steigert seine Renditechancen.

Passives und aktives Management schließen sich nicht aus. Sie ergänzen sich. Index-Produkte werden vorwiegend von provisionsunabhängigen Beratern empfohlen!

In Boomzeiten hatten Anleger, private oder institutionelle, unerfahrene und erfahrene, kaum Schwierigkeiten. Die Wahrscheinlichkeit auf „Die“ Aktie zu setzen, war relativ hoch. Dementsprechend fühlten sich viele Anleger als Anlage-Experte. Risiken hatten die Investoren vermeintlich im Griff. Bis Anfang 2000 ließen sich viele von ihren Gewinnen blenden und setzten oft-