

17.04.2018 finanzwelt:  
Auf die richtigen Pferde (Fonds) setzen  
(Ausgabe 2/2018)

finanzwelt  
Die Fachzeitschrift der Finanzbranche

## Auf die richtigen Pferde (Fonds) setzen

Die Hausse an den Aktienmärkten geht in die Verlängerung. Aber wie lange noch? Zwar herrscht überwiegend dahingehend Konsens, dass sich viele Aktienmärkte in den nächsten Jahren weiter positiv entwickeln, aber die Volatilität wird zunehmen. Das lässt sich auch an den Kursverläufen im ersten Quartal 2018 ablesen. Zudem sitzt die Angst vieler Bundesbürger vor der Direktanlage Aktie ganz tief. Die Risikoaversion ist hierzulande stark ausgeprägt. Vor diesem Hintergrund bieten sich mitunter Multi Asset-Produkte an, die sich im Vertrieb seit Jahren einer hohen Nachfrage erfreuen. Sind diese Produkte zur Renditeerzielung fast schon alternativlos? Welche Trends (Digitalisierung im Berateralltag) lassen sich darüber hinaus noch ausmachen?

### Im finanzwelt-Expertengespräch diskutierten hierzu:

**Clemens Bertram**, Head Distribution Partners Germany & Eastern Europe UBS Asset Management Deutschland

**Claude Hellers**, Leiter Wholesale-Vertrieb Deutschland Fidelity International

**Oliver Lang**, Vorstand Jung, DMS & Cie

**Peer Reichelt**, Vorstand Netfonds AG, Geschäftsführer NFS Netfonds Financial Service GmbH

**finanzwelt:** Diversifikation ist eines der zentralen Themen im Assetmanagement und Vertrieb. Spüren Sie nach wie vor einen erkennbar steigenden Trend zu Multi Asset-Lösungen?

**Hellers»** Ja, der Trend hält nach wie vor an. Stark nachgefragt bei uns werden insbesondere unsere SMART Fonds, eine neue Generation von Multi Asset-Fonds, die das Risikomanagement in den Vordergrund stellt. Interessant sind diese Lösungen vor allem dann, wenn die Schwankungen an den Märkten wie aktuell wieder zunehmen. Aber auch Fonds, die im anhaltenden Niedrigzinsumfeld neben dem Kapitalerhalt eine regelmäßige Ausschüttung (nach Kosten) bei geringem Risiko anstreben, sind gefragt.

**Reichelt»** In der Tat werden Multi Asset-Lösungen als Bestandteil der Vermögensanlage immer wichtiger. Nicht ohne Grund setzen wir stark auf vermögensverwaltende Lösungen. Für Finanzberater bringt das nicht nur mehr Sicherheit im Beratungsprozess. Auch die Qualität der Anlage wird dadurch

deutlich gehoben. Zudem ist mit einem solchen Ansatz eine Gesamtlösung gegeben, die sowohl Beratern als auch Anlegern hilft, sicher durch verschiedene Marktphasen zu kommen.

**Bertram»** Dem pflichten wir bei. Allerdings müssen sich auch Multi Asset-Strategien der zunehmenden Komplexität der Finanzmärkte anpassen, d. h. kostengünstig, flexibel und aktiv gestaltet werden. Die Kostentransparenz durch die Einbindung von Instrumenten wie ETFs wird künftig immer wichtiger werden, auch gerade im Hinblick auf die Regulatorik durch MiFID II. Da kommen auch neue Fondsformen und Produkte ins Spiel, die aktives und passives Management im Multi Asset-Bereich verbinden. Es wird interessant sein zu beobachten, wie sie sich entwickeln, denn sie hinterfragen die Logik der Fondsperformance beim Vertrieb.

**finanzwelt:** Neben Multi Asset sind auch Income Fonds (Stichwort: regelmäßige Ausschüttungen) ein bedeutsames Vertriebsthema. Was macht den Reiz aus?

**Lang»** Income Fonds eignen sich letztlich für jeden. Diese Fondsgattung ist mittlerweile eine attraktive Alternative zu Zinspapieren geworden. Anleger, die sich von ihren Investments auch regelmäßige Erträge erwarten, sind bei Income Fonds gut aufgehoben, da es diese Fonds inzwischen in nahezu allen Risikoklassen und Anlageregionen gibt. **Reichelt»** Diese Produkte können für Anleger, die darauf angewiesen sind, in einem bestimmten Zeitraum feste Einnahmen zu erhalten, durchaus sinnvoll sein. Insbesondere dann, wenn beispielsweise über einen gegebenen Zeitraum ein bestimmtes Vermögen verteilt werden kann, etwa als Zusatzeinkommen in einem bestimmten Lebensabschnitt.

**finanzwelt:** Die Hausse an den Kapitalmärkten ist zuletzt etwas ins Stocken geraten. Merken Sie, dass Fragen zu den Möglichkeiten der Depotabsicherung häufiger gestellt werden?

**Bertram»** Das kommt auf den Blickwinkel, also in dem Fall auf das Kunden-

## PRESSESPIEGEL

segment, an. Für institutionelle Kunden ist Absicherung von jeher ein wichtiges Thema. Bei IFAs und Vermögensverwaltern hingegen stehen eher der Preis und die Kostentransparenz aufgrund der MiFID-Regulatorik im Vordergrund.

**Hellers»** Kurzfristige Schwankungen an den Märkten sorgen immer für Unsicherheit. Von Panik sind wir aber weit entfernt. Jedoch spüren wir, dass die Nachfrage nach Produkten, die das Risikomanagement in den Vordergrund stellen, zunimmt. Gerade in Phasen von steigender Volatilität sind Produkte interessant, da sie das Risiko begrenzen.

**finanzwelt:** Vom Tagesgeschehen zum Generellen. Welche Produktgruppen werden denn auch mittelfristig auf der Verkaufsliste vorne stehen?

**Lang»** Multi Asset-Lösungen, ob mit Investmentfonds, ETFs oder über Vermögensverwaltungsstrategien, werden auch in diesem Jahr wieder zu den gefragteren Produkten gehören. Und genauso klar ist auch, dass angesichts der anhaltend niedrigen Zinsen an den Rentenmärkten klassische Rentenfonds nicht so gut laufen werden.

**Bertram»** Das sehen wir ähnlich. An erster Stelle stehen sicher Multi Asset-Produkte, ETFs und Aktienfonds. Bei Multi Asset-Fonds werden insbesondere die kostengünstigen Active Index



Oliver Lang

Portfolios gefragt sein, die den reinen ETF-Produkten von der Kostenstruktur ähneln. Bei Aktienprodukten sehen wir eine verstärkte Nachfrage nach Schwellenländerfonds sowie Income-Lösungen. Rentenfonds sind zurzeit eher weniger gefragt.

**Hellers»** Blockbuster sind für uns weiterhin die Produkte der Multi Asset-Familie. Technologie ist ebenfalls zu einem langfristigen Thema geworden. Ich möchte generell noch ergänzen, dass aktiv gemanagte Produkte in den von uns erwarteten volatileren Seitwärtsmärkten ihre Vorteile ausspielen sollten.

**finanzwelt:** Nun haben wir intensiver über Produkttrends und deren Vertriebschancen gesprochen. Daneben treibt aber auch das Thema Digitalisierung die Gemüter um. Welches Potenzial steckt dahinter? Ersetzen diese die persönliche Beratung?

**Reichelt»** Klar ist, dass sich die Digitalisierung auch im Finanzbereich mehr und mehr durchsetzt. Robo-Advice trägt hierzu bei und wird in Zukunft an Beachtung gewinnen. Entscheidend ist aber, dass es sinnvoll umgesetzt wird. So stellen wir unseren Beratern einen komplett automatisierten Beratungsprozess zur Verfügung. Sie können somit auf hochwertige und komplette Management- und Überwachungstools zugreifen. Damit stellen wir sicher, dass der gesamte Beratungsprozess von A bis Z durch die Digitalisierung optimiert wurde, wovon nicht nur unsere Berater, sondern auch die Anleger profitieren.

**Lang»** Wir sind davon überzeugt, dass sich unser hybrides Modell aus innovativer Technik plus persönlicher Beratung langfristig durchsetzen wird. Denn für komplexere Themen werden die Kunden weiter die persönliche Unterstützung eines kompetenten Beraters benötigen. Wenn es sich hingegen um „einfache“, also nicht stark erklärungsbedürftige Lösungen handelt, sind technisierte standardisierte Lösungen denkbar. Insofern arbeiten wir auch an



Claude Hellers

## PRESSESPIEGEL



Clemens Bertram

der Weiterentwicklung unserer IT- und Prozessplattform mit unserem Robo Advisor „easyROBI“ als auch dem Ausbau weiterer Fondsvermögensverwaltungsstrategien.

**Bertram»** Die Bedeutung dieser Entwicklungen wird je nach Kundensegment unterschiedlich sein: Kunden, die über weniger als 100.000 Euro Assets verfügen, werden für die traditionelle Beratung der Vermögensverwalter und Banken weniger interessant werden. Sie könnten von sog. standardisierten Robo Advisors profitieren. Vermögendere Kunden hingegen werden vermutlich weiterhin menschlich beraten, da hier häufig sehr individuelle Lösungen gesucht werden und die Kunden aus der Erfahrung des menschlichen Beraters einen hohen Nutzen ziehen.

**finanzwelt:** Und wie reagieren Investmenthäuser ihrerseits auf diese tiefgreifende Veränderung?

**Hellers»** Wir haben z. B. ein neues Client-Relationship-System eingeführt, das es uns ermöglicht, den Kunden zur richtigen Zeit das richtige Produkt anzubieten. Auch Webinare spielen eine immer wichtigere Rolle: Im vergangenen Jahr haben über 3.000 Kunden teilgenommen. Mit unserem Online-Portal My Fidelity können Berater darüber hinaus gezielt Informationen und Materialien auswählen, die sie für ihre Arbeit benötigen. Im Zentrum steht dabei

immer der Gedanke: Digitale Prozesse und Vereinfachung der Administration tragen dazu bei, dass der Berater mehr Zeit für die Kundenbetreuung und damit für seine eigentlichen Aufgaben hat.

**finanzwelt:** Die Regulierung war in den letzten Jahren omnipräsent. Sie verändert das Beratergeschäft und greift auch produktseitig ein. Wie sehen Sie diesen Regulierungsmarathon?

**Lang»** Generelles Ziel der Finanzmarkt-Richtlinie MiFID II ist es, für noch mehr Rechtssicherheit bei Wertpapiergeschäften zu sorgen. Generell begrüßen wir die neuen Regeln, denn deren Hauptziele Transparenz und Anlegerschutz haben auch für uns hohen

Stellenwert. Allerdings stellen die einzelnen Anforderungen aus MiFID II für manche Berater eine hohe regulatorische Hürde dar, die als Einzelkämpfer kaum zu bewältigen ist. Diese Berater werden ihr Geschäft aufgeben müssen – auch wenn sie hervorragende Berater sind – weil sie mehr Zeit mit regulatorischen oder administrativen Aufgaben verbringen als sich um ihre Kunden zu kümmern. Ob das im Sinne des Verbraucherschutzes ist, ist fraglich.

**Fazit:** Die Nachfrage nach Multi Asset-Produkten bleibt hoch. Wichtig ist die Flexibilität eines Multi Asset-Managers, der im gesamten Anlageuniversum nach dem „Multi“ suchen und die Chancen innerhalb einer Anlageklasse nutzen sollte. Income Fonds bleiben ein weiterer stark gespielter Vertriebstrend. Aktienfonds, speziell mit Schwerpunkt Schwellenländer, finden sich ebenso in den Hitlisten wieder, dagegen finden klassische Rentenfonds kein günstiges Marktumfeld vor. Berater sind jedoch an einer weiteren Front gefragt: Wie reagiere ich auf die zunehmende Konkurrenz durch Robo-Advisor und wie positioniere ich mich im Umfeld des Regulierungs-Tsunamis? Pools und Investmentgesellschaften bieten hier ein breitgefächertes Angebot an Hilfestellungen und Tools, sodass Sie auch künftig bestens gerüstet sind. (hsd)



Peer Reichelt