

PRESSESPIEGEL



29.01.2015 ETF-Panel auf dem FONDS professionell
Kongress 2015
(Online-Ausgabe)

Auf dem **FONDS professionell KONGRESS** trifft sich auch die **ETF-Branche**. Dabei diskutieren Marktteilnehmer u.a. über künftige Herausforderungen.

Am 28. Januar lud so beispielsweise **Markus Kaiser, Fondsmanager und Mitglied des Vorstands von StarCapital**, führende Vertreter der ETF-Branche und Experten aus Portfoliomanagement und Vertrieb zum ETF-Panel auf dem Fonds professionell KONGRESS in Mannheim.

Neben den Vorteilen von ETFs und den unterschiedlichen Möglichkeiten, mit den passiven Instrumenten über aktive Anlagestrategien Alpha zu erzielen, ging es in der Veranstaltung darum, wie man mit ETFs auch im Vertrieb Geld verdienen kann. Dabei sind sich die ETF-Experten einig: Die Erfolgsstory der ETFs steht erst am Anfang. So sagte **Michael Winker, Direktor Portfoliomanagement bei Feri Trust**, den passiven Instrumenten eine glänzende Zukunft voraus: 30 Prozent, wenn nicht sogar die Hälfte wird der Marktanteil der passiven Fonds am gesamten Publikumsfondsvermögen seiner Ansicht nach innerhalb der nächsten zehn Jahre in Europa erreichen.

Die Vorteile von ETFs sind unschlagbar

„Die Vorteile von ETFs sind in puncto Transparenz, Produktwahrheit und Kosten einfach unschlagbar“, so der Fondsmanager, der die passiven Instrumente seit fast 13 Jahren aktiv einsetzt. Die Botschaft, dass es sich bei den in der Europäischen Union aufgelegten ETFs um UCITS-Fonds handelt, die der aktiven Konkurrenz im Hinblick auf Anlegerschutz in nichts nachstehen, sei mittlerweile auch bei Privatanlegern angekommen, zeigte sich auch **Thomas Meyer zu Drewes, Geschäftsführer bei ComStage ETFs** optimistisch. Anlegern, denen die reine Marktpformance nicht ausreiche, stünden zudem zahlreiche ETF-basierte Anlagelösungen zur Verfügung, die vornehmlich über Multi-Asset-Strategien umgesetzt werden.

Die Asset Allokation ist das neue Alpha

„Der Einsatz von ETFs wird für Kunden und Berater zur Selbstverständlichkeit, denn die Asset Allokation ist das neue Alpha“, so die Meinung von **Roger Bootz, Leiter des ETF-Drittvertriebs EMEA bei Deutsche Asset und Wealth Management**. Auch **Jens Kummer, Fondsmanager und Managing Partner bei Mars Asset Management** unterstrich die Aussage: „Die meisten Anleger verlieren Geld durch falsches Timing. In Krisenzeiten greifen sie in die Strategie ein und halbieren nahezu die langfristig zu erwartende Rendite.“ Die systematische Kombination von Anlageklassen und Märkten sei es, was dem Anleger langfristig den Mehrwert bringe, nicht kurzfristiges Stockpicking. Zudem müsse eine ursprünglich festgelegte Investmentstrategie auch in schwierigen Marktphasen durchgehalten werden.

PRESSESPIEGEL

Bessere Wertentwicklung durch Verlustbegrenzung und niedrige Kosten

Neben der Diversifikation über mehrere Anlageklassen sei zudem die Verlustbegrenzung in Bärenmärkten ein wesentlicher Faktor für den Anlagerfolg von Multi-Asset-Strategien, die ihre Investitionsquoten flexibel steuern können. Vor allem gelte es dabei, die Handelskosten möglichst gering zu halten, was sich langfristig deutlich positiv bei der Performance bemerkbar mache. „Wir handeln ETFs direkt über Market Maker, die uns meist bessere Preise anbieten können als beim Handel über die Börse“, erläuterte **Markus Kaiser, ETF-Investor der ersten Stunde**.

Attraktive ETF-Lösungen für die provisionsbasierte Beratung

„In Europa bilden die Privatanleger anders als in den USA weiterhin die Minderheit im Kreis der ETF-Investoren“, sagte **Michael Grüner, Leiter des Wealth- und Retail-Geschäfts für die Region EMEA bei iShares**. Dies sei nicht verwunderlich, denn Honorarberatung, bei der die kostengünstigen ETFs gerne eingesetzt werden, sei in den USA viel weiter verbreitet und akzeptiert. Der deutsche Privatkunde hingegen tue sich noch immer schwer damit, ein separates Beratungshonorar zu entrichten. Er setze nach wie vor lieber auf die klassische Bankberatung, die meist auf Provisionen basiert. ETFs, die keine Provisionen bieten, würden dementsprechend nicht ins aktive Angebot aufgenommen. „Das ist nicht verwunderlich, denn die ETF-Analyse und aktive Portfoliosteuerung ist aufwendig und Beratungsleistung kann nicht kostenlos sein“, so **Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Aragon AG sowie deren Tochter Jung, DMS & Cie. AG**, die jüngst ETF-Strategiedepots in ihr Angebot aufgenommen hat. „Moderne ETF-Strategiedepots in Form eines Vermögensverwaltungsmandates bieten hier die ideale Lösung: Während Kunden deutlich an Kosten sparen, werden deren Berater dennoch angemessen vergütet.“