

PRESSESPIEGEL

21.04.2015 portfolio international:
ETF: Neue Vertriebschance für Berater
(Ausgabe 02/2015)



Bisher ist die Beratungsleistung für Vermittler von ETF quasi kostenlos. Mit einer eigenen Vermögensverwaltung und ETF-Stabilitätsstrategien will der Pool JDC das ändern und Berater ins Boot holen. Blackrock bietet neuerdings eine Plattform namens „I-Shares Connect“ für Drittpartner, die ETF einbinden. Damit scheint der Durchbruch für ETF auch bei freien Vermittlern vorgezeichnet.

Börsengehandelte Indexfonds (ETF) sind auf dem Vormarsch. So feierte der ETF-Markt 2014 erneut ein Rekordjahr mit weltweiten Nettomittelzuflüssen von insgesamt 330,6 Milliarden US-Dollar. Das Wachstum stützt sich auf immer breitere Anlegergruppen, insbesondere in der Vermögensverwaltung und bei Privatanlegern (auch bei der Riester-Rente; siehe Kasten auf der gegenüberliegenden Seite). Doch Berater meiden die kostengünstigen Anlagen, denn ETF-Anbieter bezahlen meist keine Vergütung.

Überall, wo man die Vertriebshürden einreißt, geht der Einsatz von ETF jedoch nach oben. Das Zauberwort heißt ETF-Portfoliolösungen. Dies sind aktiv verwaltete Portfolios, denen neben Investmentfonds auch ETF beigemischt werden. Durch den starken ETF-Anteil bieten sie auf verschiedene Risiko-Rendite-Profile zugeschnittene Anlagelösungen. ETF-Portfoliolösungen werden in erster Linie als Dachfonds ausgestaltet, aber auch als Portfolios innerhalb einer Versicherung (gemanagte Fondspolice), Online-Portfoliovertrieb und gemanagte Depots.

In Europa ist diese Entwicklung, anders als in den USA, erst im Anfangsstadium. Um das Wachstum zu unterstützen, hat Blackrock mit „I-Shares Connect“ ein Partnerprogramm für Vermögensverwalter gestartet, die ETF-Portfolios anbieten. Die in Deutschland aufgenommenen Partner verwalten insgesamt ein Vermögen von 37 Milliarden Euro, davon rund ein Zehntel in ETF-Portfoliolösungen. Finanzberater können daraus passgenau zum individuellen Risiko-Rendite-Profil ihrer Kunden auswählen. Aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung, beispielsweise als Dachfonds oder Managed Accounts, unterstützen ETF-Portfoliolösungen verschiedene Geschäftsmodelle in der Finanzberatung, also auch provisionsbasierte Beratung. Damit scheinen ETF nun auch in der Welt der freien Vermittler anzukommen.



PRESSESPIEGEL

Vom Baustein zum Kompletthaus

„ETF sind eigentlich nur Bausteine, doch Berater und Endkunden benötigen zunehmend komplette Häuser“, beschreibt Thomas Wiedenmann, Vice President I-Shares Wealth Sales Germany, den Ansatz. Wiedenmann verantwortet den Vertrieb von I-Shares an Bankberater, freie Vermittler und Plattformen. In diesem Zusammenhang koordiniert er auch das „I-Shares Connect“-Partnerprogramm, über das Vermögensverwalter, Dachfonds und Versicherungsportfolios auf ETF-Basis vermarktet werden. Mit dem Programm sollen standardisierte Portfolios für Vermittler mit einer Zulassung nach Paragraph 34f Gewerbeordnung ebenso wie für Endkunden geöffnet werden. Günstig für 34f-Berater: „Anders als bei ETF als Einzelbaustein kann bei Portfolios aus ETF eine Provision bezahlt werden“, sagt Wiedenmann. Zu den Partnern, also Anbietern von ETF-basierten Portfolios, zählen schon jetzt über 30 Investmentmanager. Beispiele: Fiduka, Feri, Star Capital, BB Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft, Hauck & Aufhäuser, Sutor Bank, Veritas Investment, neuerdings auch der Vermögensverwalter der Netfonds AG, NFS Capital.

Die Plattform gibt Vermittlern die Chance, sich über Investmentmanager und deren ETF-Konzepte zu informieren. So können sie zu maßgeschneiderten Lösungen für ihre Kunden kommen, während umgekehrt die Investmentmanager einen innovativen Vertriebskanal erschließen. Um Partner zu werden, sind drei Voraussetzungen nötig: Die Portfolios müssen mindestens 25 Prozent ETF enthalten, mindestens eine einjährige Performance-Historie besitzen und zum öffentlichen Vertrieb in Deutschland zugelassen sein. Die Teilnahme ist für Investmentmanager kostenlos. Wie das in der Praxis aussehen kann, zeigt das Beispiel des Maklerpools



„Unsere ETF-Portfolios bieten Vermittlern die Chance, am ETF-Markt erstmals attraktive Provisionen zu erlösen.“

*Dr. Sebastian Grabmaier
Jung, DMS & Cie.*



PRESSESPIEGEL

Jung, DMS & Cie. (JDC). Im Oktober vergangenen Jahres hatte sich JDC am Vermögensverwalter BB Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft beteiligt. Mit der Auflage dreier Strategien auf ETF-Basis startete JDC im Januar die eigene Vermögensverwaltung „Fine Folio ETF-Stabilitätsstrategien“. Das Haus Blackrock liefert die Bausteine (ETF) und das Research für standardisierte Portfolios, der Vermögensverwalter BB Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft setzt die Research-Ideen in eine entsprechende Asset-Allokation um, die Kapitalverwaltungsgesellschaft Ampega fungiert als Risikomanager, und JDC organisiert den Vertrieb.

Das klingt bei so vielen Partnern nach hohen Kosten, die den Vermittlern auf die Füße fallen könnten, falls beim Endkunden zu wenig Nettoertrag ankommt. „Umgekehrt wird ein Schuh daraus“, sagt JDC-Vorstandschef Dr. Sebastian Grabmaier. Mit den drei ETF-Strategien haben Poolpartner sofort die Möglichkeit, ihren Kunden durch ETF-Anlagen Kosten zu ersparen und gleichzeitig eine angemessene Vergütung zu erhalten. Was heißt das konkret? Einmalanlagen sind bei JDC ab 10.000 Euro vorgesehen und auch ein Sparplan erst mit diesem Einmalbetrag möglich, erklärt Grabmaier. Die laufende Vergütung betrage zwischen 1,4 und 1,9 Prozent der Anlagesumme. Hinzu kämen lediglich die Management Fees der ETF von rund 0,27 Prozent. Damit seien diese ETF-Portfolios trotz etwas höherer Vertriebsvergütung noch rund 0,5 Prozent günstiger als standardisierte Fondsvermögensverwaltungen, die in aktiv gemanagte Produkte investieren und ein Sicherheitskonzept beinhalten. „Ein Vermittler kann in der Variante mit dem höchsten Aktienanteil bis zu 1,0 Prozent laufende Bestandsvergütung verdienen“, so Grabmaier weiter.

Unter zwei Prozent laufende Kosten

Die Kosten für die Asset-Allokation von Blackrock, das Risikomanagement von Ampega, die Vermögensverwaltung von BB und für die Depotbank sind in der laufenden Vergütung schon enthalten. Hinzu kommen lediglich die genannten Management Fees der ETF. Grabmaier hält das Angebot für äußerst seriös: „Wir haben die Ersparnis durch den ETF-Einsatz in ausgewogenem Verhältnis zwischen Kunde und Vermittler geteilt.“ Bei einer durchschnittlichen Kostenbelastung von unter 2,0 Prozent laufend, die die Einbindung des größten Vermögensverwalters der Welt (Blackrock), das derzeit modernste Risikomanagementsystem (V@R des Talanx-Konzerns) und eine moderne doppelstöckige Architektur ermöglicht, die ein flexibles Management zulässt, sieht JDC „exzellente“ Renditechancen nach Kosten. Die Idee hat Charme: Will



PRESSESPIEGEL

man eine moderne Produktlösung, mit der sich die Asset-Allokation ohne ständigen Produktwechsel des Kunden anpassen lässt, kommt man an einer zweistöckigen Lösung kaum vorbei. Wichtig ist, dass nicht auf jeder Ebene volle Kosten anfallen. „Der Einsatz kostenarmer passiver Produkte in einem aktiven Management ist daher eine ideale Kombination“, betont JDC. Angereichert mit einem gut funktionierenden Sicherheitskonzept, das die Renditechancen nicht zu sehr beschränkt, können die Hauptziele bei der Kapitalanlage (Sicherheit, Rendite und Liquidität) gleichermaßen erfüllt werden.

Ein Produkt nutzt nichts, wenn es nur im Regal liegt und wegen ausbleibender Vergütung des Beratungsaufwandes nicht platziert wird. Vermögensverwaltungslösungen mit ETF ermöglichen dem Vermittler eine angemessene Vergütung, während sie dem Kunden Kosten ersparen. Sie sind zudem äußerst transparent, weil es keine versteckten Vergütungen gibt und keine Rückflüsse (Kick-backs) vom Produktgeber zu Dritten. Alles, was der Vermögensverwalter und der eingeschaltete Vermittler erhalten, kommt direkt vom Kunden, der selbst auch genau weiß, was er dafür bezahlt. Wer als

Berater bislang auf klassische Investmentfonds gesetzt hat, sollte seinen Horizont auf die ETF-Portfolioberatung ausdehnen. Schätzungen der Luxemburger Fondsplattform Moventum zufolge drohen mindestens 60 Prozent der Fondsberater deutliche Einnahmeausfälle. Kürzlich hat die ING Diba ihren Kunden den Direkthandel mit EFT und Fonds ohne Ausgabeaufschlag oder Orderprovision angeboten. „Für viele Berater ist das ein direkter Angriff“, sagt Michael Jensen von Moventum. Ausweg: Man empfiehlt gemanagte Portfolios statt Einzelfonds. „Wenn die Portfolios gut aufgestellt sind, bieten sie dem Kunden eine optimale Lösung und entlasten zugleich den Berater bei Aufwand und Haftung“, sagt Jensen. Der Berater muss dann nicht mit Direktbanken konkurrieren. *Detlef Pohl*