

PRESSESPIEGEL

01.06.2015 Portfolio International: ETF: Neue Vertriebschancen für Berater (Online-Ausgabe)



ETF: Neue Vertriebschancen für Berater I



Thomas
Wiedenmann



Sebastian Grabmaier

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. Teil I

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). Doch Berater meiden die kostengünstigen Anlagen, denn ETF-Anbieter bezahlen meist keine Vergütung.

Überall, wo man die Vertriebschancen 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 die US-Fondsgesellschaft 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.

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 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 Amega fungiert als Risikomanager, und JDC organisiert den Vertrieb.