



Bausätze als Basisinvestment

ETF-Portfolios » Zwar schreiben Indexfonds eine Erfolgsgeschichte, doch viele Privatanleger trauen sich die Auswahl der für sie passenden nicht zu. Daher gehen Anbieter nun mit fertigen Portfolios in die Verkaufsoffensive

VON JULIA GROTH

Der ETF-Anbieter iShares hat große Pläne: Die Blackrock-Tochter will nichts weniger, als im Alleingang den deutschen Markt für börsenhandelte Indexfonds (ETF) in Schwung bringen. „Wir wollen ETF-Portfoliolösungen bekannter machen und damit dem gesamten deutschen ETF-Markt einen Schub verschaffen“, sagt iShares-Vertriebspezialist Thomas Wiedenmann. Das Programm iShares Connect, das Anfang des Jahres in Deutschland gestartet ist, bringt Anbieter von ETF-Portfolios und Finanzberater zusammen – zum Nutzen von iShares und anderen ETF-Anbietern. Auch zum Nutzen von Anlegern?

ETFs werden im Gegensatz zu herkömmlichen Investmentfonds nicht aktiv verwaltet. Statt Einzelwerte zu selektieren, bauen sie einen Index wie zum Beispiel den DAX nach – mit denselben Wertpapieren und in derselben Gewichtung. Deshalb sind ETFs deutlich günstiger als aktiv verwaltete Fonds, verlangen von Anlegern aber eine Marktmeinung. Denn fällt der Index, auf dem ein ETF basiert, ist kein Fondsmanager zur Stelle, um Verluste zu begrenzen.

Weil nur wenige Fondsmanager dauerhaft ihren Vergleichsindex schlagen, werden ETFs immer beliebter. Nach Angaben der Deutsche Bank-Tochter db X-trackers verzeichneten Indexfonds europäischer Anbieter 2014 Zuflüsse in Höhe von 44,7 Milliarden Euro. Privatanleger halten sich allerdings bei ETF-Investments noch zurück. Sie sind oft unsicher, wo sie investieren und wie sie einzelne Indexfonds sinnvoll kombinieren sollen, glauben Marktbeobachter. Immer mehr Vermögensverwalter und Fondsboutiquen bieten deshalb Fertigbausätze an, um Anlegern diese Entscheidung abzunehmen.

Mit seinem Connect-Programm will iShares nun den Vertrieb dieser Fertigbausätze ankurbeln. Der Anbieter hilft Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen auf Wunsch bei der Zusammenstellung von ETF-Portfolios, unterstützt sie beim Marketing und beim Vertrieb. Bislang nehmen rund 30 Vermögensverwalter aus Deutschland und der Schweiz

an dem Programm teil, darunter Avana Invest, StarCapital, Veritas und Fiduka. Finanzberater sollen sich per iShares Connect mit einem Klick über viele ETF-Portfoliolösungen gleichzeitig informieren können. „Die Produkte werden meist noch nicht über ein breites Vertriebsnetzwerk verkauft“, erklärt Wiedenmann von iShares. „Es ist wichtig, Transparenz und Vergleichbarkeit zu schaffen.“

Ein Vergleichsportal für ETF-Portfolios wäre auch für Privatanleger ein Segen. Denn die Indexfonds-Bausätze sind so unterschiedlich wie die Bedürfnisse, die sie befriedigen sollen. Bisher gibt es vor allem drei Typen: von Vermögensverwaltern zusammengestellte Depots, von Fondsmanagern verwaltete Dachfonds sowie festen Regeln folgende Produkte.

Teuer: Der Rundum-Service

Die erste Gruppe kommt nur für wohlhabende Investoren infrage: standardisierte ETF-Depots, verwaltet von Anlageprofis. Die BB Wertpapier-Verwaltungsgesellschaft in Augsburg bietet zum Beispiel seit Oktober 2013 drei gemischte ETF-Depots und ein reines Aktien-ETF-Depot an. Mit einer jährlichen Verwaltungsgebühr bis 2,1 Prozent sind die Depots für eine standardisierte Vermögensverwaltung recht günstig. Anleger müssen allerdings mindestens 10 000 Euro investieren. Bei der Konkurrenz ist das ähnlich: Das Münchner Bankhaus Herzogpark verlangt für seine Index-Vermögensverwaltung eine Rundum-Gebühr von mindestens 2500 Euro pro Jahr – bei einer Mindestanlage von einer Viertelmillion.

Beliebt: ETF-Dachfonds

ETF-Dachfonds bilden die zweite Gruppe der ETF-Portfoliolösungen. Fondsmanager wählen hier aussichtsreiche Märkte und Anlageklassen aus, in die sie aber über ETFs statt über Einzeltitel investieren. Die Fonds haben oft einen vermögensverwaltenden Charakter und sind bereits für geringere Anlagesummen zu haben als Strategiedepots. Damit sind sie für Privatanleger eher geeignet. 2007 wurde der erste Fonds dieser Art, der Veri ETF-Dachfonds P, von Markus Kaiser aufge-

legt, der 2013 zu StarCapital wechselte und dort weitere ETF-Dachfonds aufbaute.

Heute können Anleger zwischen vielen ETF-Dachfonds wählen. Neben Boutiquen wie Veritas, StarCapital oder Avana Invest nehmen sich mittlerweile auch einige Banken und Sparkassen dieser Produkte an. Die Stadtsparkasse Düsseldorf bietet bereits seit 2008 zwei Dachfonds an, Ende 2013 zog die Privatbank Hauck & Aufhäuser nach und legte einen Dachfonds auf, der ausschließlich in ETFs von iShares investiert.

Das Interesse an ETF-Dachfonds ist im vergangenen Jahr gestiegen, berichten die Analysten der Fondsratingagentur Morningstar. 2014 legte das Volumen deutscher ETF-Dachfonds von 11,5 auf 13,5 Milliarden Euro zu. „Das Wachstum ist umso beachtlicher, weil Dachfonds insgesamt kaum wachsen“, sagt Morningstar-Experte Ali Masarwah.

Die Wertentwicklung rechtfertigt die Zuflüsse aber nur selten. „Die Produkte sind Investoren bisher den Nachweis schuldig geblieben, dass sie wirklich in der Lage sind, einen Mehrwert gegenüber vergleichbaren klassischen Fonds zu erbringen“, so Masarwah. Dachfondsmanager ließen sich möglicherweise von der börsentäglichen Handelbarkeit der Indexfonds dazu verleiten, das Portfolio häufiger umzuschichten, als es angebracht wäre, vermutet der Morningstar-Experte.

Auch die Kosten von ETF-Dachfonds sind ein Kritikpunkt. Die Produkte geben die niedrigen Gebühren von Indexfonds meist nicht in vollem Umfang an die Anleger weiter. Für das Urgestein, den Veri ETF-Dachfonds P, werden pro Jahr 1,5 Prozent fällig. Klassische Mischfonds, deren Manager zusätzlich die Mühe haben, Einzeltitel zu selektieren, kosten ähnlich viel.

Gut: Regelbasierte Produkte

Anleger sollten also bei der Wahl eines fertigen ETF-Portfolios nach Produkten mit möglichst niedrigen Gebühren und überdurchschnittlich guter Wertentwicklung Ausschau halten. Produkte, die in ETFs investieren und dabei festen Regeln statt Markteinschätzungen folgen, können dabei eine gute Wahl sein.

Zu den bekanntesten dieser Mischformen aus passivem Produkt, Dachfonds und Strategiedepot gehört der Arero-Fonds, entwickelt vom Mannheimer Finanzwirtschaftsprofessor Manfred Weber. Er investiert 60 Prozent seines Vermögens in Aktien, 25 in Anleihen und 15 in Rohstoffe. Innerhalb dieser Anlageklassen setzt er auf sechs festgelegte Indizes, in die über ETFs investiert wird. Dieser starre Ansatz ist langfristig überraschend erfolgreich und erfordert wenig Aufwand – weshalb der Fonds auch mit geringen Gebühren auskommt.

Ein ähnliches Produkt gibt es von db X-trackers: Der sogenannte Portfolio-ETF basiert auf einem Index, den Andreas Beck, Leiter des Instituts für Vermögensaufbau, entwickelt hat. Vereinfacht gesagt werden dort verschiedene Aktien- und Rentenindizes auf Grundlage einer mathematischen Formel gewichtet, die Kennzahlen wie Kurs-Gewinn-Verhältnis und planbare Erträge wie Zinsen und Dividenden auswertet.

Das Programm iShares Connect soll den Verkauf all dieser Produkte gleichermaßen in Schwung bringen. Ob es in Deutschland genauso erfolgreich wird wie eine 2008 in den USA gestartete Initiative von iShares, ist allerdings fraglich. In den USA hat Honorarberatung einen deutlich stärkeren Stand als in Deutschland, wo viele Anleger auf den Rat ihrer Hausbank vertrauen. „Bankberater erwähnen ETFs im Kundengespräch oft gar nicht, weil sie daran nichts verdienen“, sagt Annabel Oelmann, Finanzexpertin der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Daran dürften die Anstrengungen von iShares und der am Programm beteiligten Vermögensverwalter wenig ändern.