

«Auch grosse Banken müssen auf ETF setzen»

18.08.2009 07:00

Immer mehr Vermögensverwalter setzen auf Indexprodukte wie Exchange Traded Funds. Für kleinere Banken wie Clientis ist klar, dass auch grössere Institute auf den Zug aufspringen werden.

Als «innovativ, leistungsstark und kostengünstig» bezeichnet Oliver Jaussi, Geschäftsführer der Clientis Sparkasse Horgen, das neue Vermögensverwaltungsmandat von Clientis «indexinvest».

Seine Idee: Das Vermögen seiner Kunden soll ausschliesslich in Indexprodukte, vor allem Exchange Traded Funds (ETF), gesteckt werden. «Indexanlagen in einem Verwaltungsmandat zu 100 Prozent unterbringen zu können, ist vom Markt klar gewünscht», sagt Jaussi im Video-Interview mit cash.

Clientis springt damit auf die ETF-Erfolgswelle auf. Die kostengünstigen und transparenten Produkte für passives Anlegen boomen, mittlerweile werden weltweit 1707 ETF gehandelt. Während ETF in Bezug auf Produkte, Anbieter und Neugeldzuflüsse schon länger stark wachsen, erkennen auch die Vermögensverwalter das Potenzial der Fonds zunehmend.

«Wir wissen, dass heute erst 10 bis 15 Prozent der Anleger in Indexprodukte investieren, das Marktpotenzial ist immens gross», sagt Jaussi. Umso mehr, da sich die Produkte auszahlen. «Studien belegen, dass in neun von zehn Beobachtungen Indexprodukte besser abschneiden als herkömmliche Anlagefonds», so Jaussi.

Vermögens-Partner: «Extrem zufrieden»

Clientis ist nicht der erste Vermögensverwalter, der konsequent auf die Index-Strategie setzt. So sind Hinder Asset Management in Zürich und Vermögens-Partner in Winterthur bereits seit 2007 im Geschäft.

«Wir sind bisher extrem zufrieden mit dem Geschäft und kriegen auch viele gute Kundenreaktionen», sagt Florian Schubiger, der zusammen mit Damian Gliott Vermögens-Partner gegründet hat. «Nach rund zweieinhalb Jahren ist für uns klar: Wir haben das richtige Geschäftsmodell gewählt und würden alles noch einmal genauso machen.» Auch Alex Hinder, CEO von Hinder Asset Management, ist zufrieden mit den ersten zwei Jahren, insbesondere vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfelds.

Jaussi ist klar, dass auch die grossen Banken und Vermögensverwalter in Zukunft vermehrt auf ETF und ähnliche Indexprodukte setzen werden: «Wenn es die Grossen nicht anbieten werden, werden sie über kurz oder lang das Nachsehen haben».

Auch Schubiger glaubt, dass die Grossen nicht mehr lange an der Seitenlinie stehen werden: «Gerade die Credit Suisse ist als ETF-Anbieter im Moment sehr aktiv. Sie werden ihre Produkte bestimmt auch in ihre Vermögensverwaltung miteinbeziehen», sagt Schubiger.

Konkurrenz der Grossen hilft

Negativ sei die Konkurrenz aber nicht: «Wir brauchen die Unterstützung der Grossen, um die Produkte publik zu machen», sagt Jaussi. Auch Hinder stellt fest, dass ETF dem breiten Publikum wenig bekannt sind: «Kunden, welche zu mir kommen, sind in der Regel überdurchschnittlich gut über die Wirtschafts- und Finanzwelt informiert.»

Dass die Banken ETF-Strategien konsequent umsetzen und damit zur direkten Konkurrenz werden, bezweifelt Jaussi: «Mit kostengünstigen Produkten kannibalisieren die Banken ihre eigenen Erträge. Von dem her glaube ich nicht, dass sie es an die grosse Glocke hängen werden, sondern solche Produkte nur als Nebenprodukte auf Anfrage des Kunden anbieten.»

Schubiger erinnert die Anleger aber auch daran, neben den kostengünstigen Anlageprodukten die Gebühren für die Vermögensverwaltung nicht zu vergessen. Vermögens-Partner verrechnet dem Kunden für die Verwaltung eine jährliche Gebühr zwischen 0.15 und 0.75 Prozent des Vermögens, Hinder verlangt zwischen 0.6 und 0.9 Prozent pro Jahr.

Clientis verlangt eine Quartalsgebühr von 0.25 Prozent des Anlagevolumens (respektive 1 Prozent pro Jahr): ab einem

Anlageverwaltungsgebühren (bzw. 1 Prozent pro Jahr), ab einem Vermögen von 1 Million Franken nimmt der Prozentsatz jedoch ab. Allfällige Retrozessionen, sogenannte «Kickbacks», geben alle drei an den Kunden weiter. «Wer auf solche Gebühren ganz verzichten will, kann sich sein ETF-Portfolio aber auch gut selber sagt Schubiger.

Schubiger. Allerdings muss dem Anleger bewusst sein, dass auch passive Anlageprodukte aktiv verwaltet werden müssen.