

Pannen, Pech...

◀ Fortsetzung von Seite 41

nige Lichtblicke in der Bilanz des Fondsjahres entdecken. Neben den Geldmarktfonds, die sich in unserem Land fast durchwegs bewährt haben und die 37,4 Mrd. Fr. hinzugewinnen konnten, haben auch die meisten schweizerischen Immobilienfonds gut abgeschnitten.

Verblüffende Resultate

Eine ganze Reihe von Obligationenfonds, vor allem solche, die in die solidesten Schuldner investiert haben, erzielten eine gute bis sehr gute Performance. Sogar im weitherum totgesagten Hedge-Funds-Bereich gibt es helle Lichtblicke, nämlich solche der Typen «Dedicated Short Bias» und vor allem «Managed Futures». Diese verfolgen mittels mehr oder weniger aus-

getüftelter computergestützter Methoden eine sogenannte Momentum-Strategie: Kaufen, wenn die Märkte steigen, und verkaufen, wenn diese fallen. Die Performance dieser Strategie seit Ausbruch der Subprime-Krise im Juni 2007 ist geradezu verblüffend. In 16 Monaten erreichte so das Trendfolge-System AHL Diversified der britischen Man-Gruppe eine Rendite von 33%. Im 12-Jahres-Durchschnitt kommt dieser Fonds damit auf eine jährliche Rendite von 20%. Auch andere Hedge-Funds dieses Typs überzeugten im laufenden Jahr.

Genau hinschauen oder noch besser hinschauen gilt speziell auch für die neue integrierte Finanzmarktaufsicht unseres Landes, die Finma. Mit dem Schritt, die Aufsicht der Banken und Versicherungen zu koordinieren, ist gewiss ein wichtiger und richtiger Schritt getan. Wünschenswert wäre aber, dass die neue Behörde bei Missständen und bei schwarzen Schafen ra-

scher eingreift, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Das Schneeballsystem von Bernard Madoff während Jahrzehnten übersehen zu haben, ist zwar nicht der schweizerischen Aufsichtsbehörde anzukreiden. Im ähnlichen Fall Behring hatte seinerzeit die Bankenkommission jedoch nicht die beste Figur abgegeben.

Exoten nicht mehr gefragt

Genauer hinschauen, nämlich auf die Bedürfnisse der Anleger, gilt aber auch für die Fonds-Anbieter. Allzu komplexe oder exotische Produkte werden auch in absehbarer Zeit keine Chance mehr haben. Da sind sich die Branchenexperten einig. Die Erwartungen bei weitem nicht erfüllt haben die meisten Absolute-Return-Produkte, und von den einst als Flaggschiffe der Branche bezeichneten Anlagestrategiefonds sind nur wenige diesem Ruf wirklich gerecht geworden.

Mitarbeit: David Strohm

Hohe Gebühr schmälert die Rendite

Anleger sollten auf die Kosten des Portefeuilles achten. Die Gebühren der Fonds variieren weit stärker als ihre Performance. Indexnahe Fonds sind den aktiv geführten Körben oft überlegen. Von Charlotte Jacquemart

Mit der Abkürzung TER, der *Total Expense Ratio*, werben die Anbieter auf ihren Fonds-Fact-Sheets. Die Zahl gibt an, wie hoch die Summe aller Kosten und Kommissionen ist, die während eines Jahres dem Fondsvermögen belastet werden, ausgedrückt in Prozenten des durchschnittlichen Fondsvermögens. Eingeführt in einem gemeinsamen Effort zur Steigerung der Transparenz, soll die TER helfen, die Kosten für das Halten von Fondsanteilen zu vergleichen. Doch was genau die TER alles enthält, das wissen oft nicht einmal die Profis. Für den Laien ist daher erst recht überraschend, was sich hinter den drei Buchstaben alles versteckt (siehe Darstellung).

Obwohl in der TER nicht ganz alle Kosten untergebracht sind, ist die Grösse für Anleger doch der nach wie vor beste Anhaltspunkt, wenn es dar-

um geht, die Kosten von Fonds zu vergleichen. «Die TER muss in dem Moment veröffentlicht werden, wo ein Anlagefonds in der Schweiz zum Vertrieb zugelassen ist», weiss Damian Gliott von den Vermögens-Partnern in Winterthur. Nicht alle halten sich dran: Bei exotischen Fonds oder auch Hedge-Funds findet man die TER nach wie vor nicht immer angegeben.

Europa teurer als USA

In der TER nicht enthalten hingegen sind die Kosten innerhalb des Fonds, die dann anfallen, wenn Fondsmanager Anlagen kaufen und verkaufen. Die Performance Fee wird nicht immer gleich gehandhabt. Beide Grössen reduzieren die Rendite des Anlagefonds. Nie in der TER enthalten, aber auch nicht renditeschmälernd sind jene Kosten, welche die Anleger direkt be-

Diversifiziertes Musterportfolio mit Exchange-Traded Funds (ETF)

Markt	Titelbezeichnung	Emittent	Währung	Valor	TER
Obligationen CHF					
Obligationen CHF	XMTCH (CH) on SBI Domestic Government 3-7	Credit Suisse	CHF	1699984	0,19%
Obligationen EUR/USD					
Obligationen €	iShares EUR Government Bond 1-3	iShares	CHF/EUR	2585405	0,20%
Obligationen €	iShares EUR Government Bond 3-5	iShares	CHF/EUR	2803883	0,20%
Obligationen €	iShares EUR Corporate Bond	iShares	CHF/EUR	1582841	0,20%
Obligationen €	iShares \$ Treasury Bond 1-3	iShares	USD	2585461	0,20%
Obligationen €	iShares \$ Corporate Bond	iShares	USD	1613957	0,20%
Aktien					
Schweiz	XMTCH (CH) on SLI®	Credit Suisse	CHF	3176893	0,40%
Schweiz	XMTCH (CH) on SMIM®	Credit Suisse	CHF	1985280	0,49%
Europa	db x-trackers Euro Stoxx 50 ETF	Deutsche Bank	CHF	2825565	0,15%
Europa	iShares MSCI Europe	iShares	EUR	3246398	0,35%
USA	iShares S&P 500	iShares	USD	1396252	0,40%
USA	UBS - ETF MSCI USA	UBS	USD	1272983	0,35%
Japan	db x-trackers MSCI Japan TRN ETF	Deutsche Bank	JPY	2825426	0,50%
Asien	iShares MSCI AC Far East ex-Japan	iShares	USD	2308878	0,74%
Schwellenländer	db x-trackers MSCI Emerging Market TRN Index ETF	Deutsche Bank	USD	3067289	0,65%

Quelle: Vermögens-Partner, Winterthur

Messsemacher nutzen die Synergien

Drei Vermögensverwalter organisieren schon im 11. Jahr die Leistungsschau für Anlagefonds. Von Mark Baer

Die Idee zur Fondsmesse kam Gregor Johner vor etwa 12 Jahren in den Skiferien: «Mir ging durch den Kopf, dass es für alles eine Messe gibt, nur für Finanzen nicht.» Und schon war der Zürcher Finanz-Event geboren, der in den letzten 10 Jahren stets rund 10 000 Besucherinnen und Besucher ins Kongresshaus lockte. Allerdings waren Johners Partner von der Idee nicht von Anfang an angetan. Kritisch war vor allem Thomas Hinder. «Ich konnte nicht erkennen, was eine Messe mit Vermögensverwaltung zu tun hat. Zu Beginn war das für uns auch ein grosses finanzielles Risiko», so Hinder rückblickend. Heute aber klopft er Gregor Johner für die Skilift-Idee auf die Schultern. Im letzten Jahr expandierte die «Fonds» sogar in die Westschweiz. In Genf organisierte die Firma von Johner, Hinder und Rolf Maurer als drittem Partner, die Bevag Better Value, zum ersten Mal den «Salon Romand de la Finance».

Die Resonanz nach der ersten Schweizer Fondsmesse 1999 in Zürich war überwältigend. Kein Wunder: Der erste Event im Kongresshaus fand in einem Börsenboomjahr statt. Besucher und Aussteller hatten genügend Geld. Schnell merkten die drei Bevag-Partner, dass es sich bei der Veranstaltung um ein Bedürfnis auf allen Seiten handelte. Mit jedem Jahr nahmen die Besucher- und Ausstellerezahlen zu.

Run auf die Stände

Laut Johner trug der Anlass auch zum Aufschwung bei den Anlagefonds in unserem Land bei. «Unsere Messe hat zum Boom sicherlich ihren Beitrag geleistet», so der Bevag-Mann. Nicht einmal die Krise, die sich nach dem Platzen der Hightech-Blase Anfang 2000 breitmachte, konnte die Leistungsschau bremsen.

Laut den Messemachern spielt es keine Rolle, ob die Märkte haussieren oder darniederliegen, die Fluktuation der Aussteller bewegt sich seit Jahren immer auf sehr tiefem Niveau. Rund 80 Prozent der Aussteller, vornehmlich Fondshäuser und Banken, kommen re-

gelmässig, um den Besuchern ihre Fonds zu präsentieren.

Auch die Organisation des diesjährigen Events hat dem Trio kein Kopfzerbrechen bereitet. Die gegen 100 Aussteller mussten sich schon im letzten Frühling für die Messe Ausgabe 2009 anmelden, zu einem Zeitpunkt, als die Finanzwelt noch nicht kopfstand. «Wenn, dann werden wir die Finanzkrise erst im nächsten Jahr spüren. Ich rechne allerdings nicht mit einem starken Einbruch, weil immer mehr mitmachen wollen, als im Kongresshaus überhaupt Platz finden», sagt Gregor Johner zuversichtlich. Jeder Aussteller sei sich bewusst, dass er bei einer Nichtteilnahme im nächsten Jahr seinen Standplatz verlieren würde. «Für die Aussteller ist es wichtig, ihre Stammplätze zu behalten.»

Zudem würden die Akteure der Finanzkrise im Moment in anderen Bereichen sparen. «Aussteller müssen bei uns mit keinen enormen Kosten rechnen», erklärt Bevag-Partner Rolf Maurer. «Verglichen mit einem Inserat, ist es günstig, an der Fondsmesse einen Stand aufzustellen.»

Die Messeaussteller bezahlen im Kongresshaus für die Fläche, die sie nutzen möchten. Pro Quadratmeter verlangen die Organisatoren je nach Lage eines Standplatzes zwischen 510 und 640 Fr. für die drei Ausstellungstage. Insgesamt stehen für die etwa 100 Aussteller etwa 2000 Quadratmeter zur Verfügung. Der kleinste Standplatz misst ca. 9 Quadratmeter, wofür ein Finanzinstitut also zwischen 4500 und 5800 Fr. bezahlt.

Der grösste Platz im Kongresshaus misst um die 100 Quadratmeter. Im Durchschnitt benötigt ein Fondsanbieter etwa 20 Quadratmeter, um seine Produkte an den Mann und die Frau zu bringen. Bei den Einnahmen aus den Mieten für die Standplätze handelt es sich um die Haupteinnahmequelle des Veranstalters. Mit einer Messe von dieser Gröszenordnung könne man aber keinen grossen Gewinn machen, betont Johner. Und Thomas Hinder erklärt, dass die Vermögensverwaltung



Plattform gestellt: Bevag-Partner Johner, Hinder, Maurer (v. l. n. r.). (Marion Nitsch)

Drei Partner im besten Alter

Die Bevag Better Value AG wurde 1992 gegründet und gehört **Thomas Hinder**, 46, **Gregor Johner**, 43, und **Rolf Maurer**, 42. Alle drei Partner waren früher im Asset Management der UBS tätig.

Das Unternehmen mit Sitz in Zürich tritt nicht nur als Veranstalterin der «Fonds»-Messe auf, sondern ist vor allem in der Vermögensverwaltung für institutionelle und private Kunden tätig. Zudem bietet die Bevag Fonds-Research und -Analyse an. Mark Baer

ein besseres geschäftliches Potenzial bietet als das Veranstalten eines solchen Events – auch im momentanen garstigen Umfeld. «Wir haben die Messe ins Leben gerufen, um uns bekannt zu machen und nicht um Geld zu verdienen», sagt auch Maurer.

Was die diversen Aussteller mit ihren Standplätzen machen, ist verschieden. Um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden, braucht es aber nicht nur ein paar Quadratmeter, sondern vor allem einen Stand, der auffällt. Die ausstellenden Finanzhäuser müssen hier also noch einmal etwas aufwerfen, um ein gutes Bild abzugeben bzw. Kundinnen und Kunden anzulocken. In den Boomzeiten gab es Aussteller, die für einen neuen Stand bis 300 000 Fr. aus-

gaben. Dieses Jahr dürften die Fondshäuser kleinere Brötchen backen. Viele Aussteller sparen, indem sie in diesem Jahr mit demselben Mobiliar wie 2008 auftreten. Für Aussteller, die nicht ihre eigenen Standbauer mitbringen bzw. nicht selber etwas entwerfen möchten, bieten die Organisatoren sogenannte Modulstände an. So ein Teil kostet 150 Fr. pro Quadratmeter. Gut die Hälfte der 100 Aussteller bringt aber einen eigenen Stand mit.

Kein Interessenkonflikt?

Die «Fonds»-Veranstalterin Better Value AG ist unter anderem auch ein Fondsanalyse-Haus. Ist es da nicht heikel, wenn die Firma plötzlich Hand in Hand mit der Fondsindustrie arbeitet? Die drei Inhaber verneinen dies. Es sei ein gegenseitiges Geben und Nehmen, und die Bevag habe mit keinem Anbieter exklusive Zusammenarbeitsverträge oder Ähnliches. «Das Einzige, was aus der Fondsmesse hier für uns resultiert, sind Synergien», so Maurer. Und dass die drei Vermögensverwalter inzwischen ein grosses Beziehungsnetz geknüpft haben und kein Fonds-Anbieter mehr an der Veranstaltung vorbeikommt, zeigt der Umstand, dass die Aussteller heute alle von alleine kommen. Werbung brauchen die Veranstalter keine zu machen.

Bevag hat heute die ganze Organisation der Messe ausgelagert. Die Administration erledigt seit 9 Jahren Delta-Blue, ein Event-Veranstalter aus Rapperswil. Johner, Maurer und Hinder sind für die Koordination und das offizielle Rahmenprogramm zuständig. Wer an der Messe Vorträge hält und wer an den Roundtable-Gesprächen teilnimmt, koordiniert die Bevag. Der Rest der Organisation wird anderen Firmen übertragen. So arbeiten in den Bereichen Aufbau, Infrastruktur, Catering oder beispielsweise Seminartechnik während einer Woche etwa 30 bis 40 Personen für die Messe. Mit den Standbauern und den Ausstellern mobilisiert die Messe Jahr für Jahr etwa 400 Leute. Jetzt arbeiten sie wieder im Kongresshaus – unter Hochdruck.



Das Auf und Ab an den Finanzmärkten geht an die Nerven: Händler der New York Stock Exchange bei der Arbeit. (Richard Drew/AP)

rappen müssen, wie zum Beispiel Ausgabeaufschlag, Courtagen oder Depotführungsgebühren.

Eine Studie von Lipper zeigt, dass die TER in Europa stets höher sind als in den USA. Gliott weiss warum: «In Europa sind die Vertriebsgebühren höher.» Der Unterschied macht je nach Kategorie zwischen 0,5 und 0,7% aus. Dachfonds, Funds of Funds genannt, sind in der Regel teurer, weil auf zwei Ebenen Kosten anfallen.

Gliott wundert sich darüber, dass viele Anleger beim Kauf von Finanzprodukten nicht auf den Preis achten: «Bei allen anderen Gütern, die wir kaufen, achten wir auf den Preis. Das wäre auch bei Finanzprodukten wichtig.» Die Gebührenreduktion sei das effizienteste Mittel, um die Nettorendite zu steigern – ohne mehr Risiken einzugehen. Institutionelle Anleger, wie zum

Kostenkategorien bei Anlagefonds

Auf Ebene Anleger	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgabeaufschlag ■ Kaufgebühren ■ Depotführungsgebühren 	
Auf Ebene des Anlagefonds (Renditemindernd)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Courtagen (Kauf und Verkauf von Anlagen) ■ Performance Fee (Gewinnbeteiligung¹) ■ Verwaltungsgebühr der Fondsleitung ■ Kommissionen der Depotbank ■ Vertriebskosten ■ Administrationskosten ■ Börsenabgaben ■ Kosten für Revision ■ Kosten für Rechtsberatung ■ Gebühren Anlagefondsaufsicht ■ Kosten für die Berechnung des NAV ■ Publikationskosten 	Total Expense Ratio (TER)

¹ Wenn ausdrücklich erwähnt, in der TER enthalten

Quelle: VermögensPartner

Beispiel Pensionskassen, haben dies schon lange entdeckt und verhandeln mit den Emittenten über den Preis. Das ist der Grund, wieso es bei Anlagefonds oft verschiedene Tranchen gibt: günstigere für die Profis, teurere für die Privatanleger, obwohl der Fonds genau die gleiche Strategie verfolgt.

Wer kostenbewusst anlegen will, sollte sich Anteile von Indexfonds oder von börsenkotierten Exchange-Traded Funds (ETF) ins Depot legen. Diese passiven Vehikel, die nie besser, aber auch nicht viel schlechter als der Markt abschneiden, kosten zwischen 0,1% und 0,75% Verwaltungsgebühr. Aktive Fonds sind mit 0,8% und 2,5% deutlich teurer. Hedge-Fonds kosten nicht selten 4% bis 5%.

Grosse Bandbreite

Beim Fonds-Daten-Lieferanten Morningstar können Anleger aktive Fonds nach Märkten und Gebühren sortieren, um einen Überblick zu erhalten, was teuer, was günstig ist. Strukturierte Produkte sind oft teuer, ihre Gebühren jedoch nicht ersichtlich, weil sie direkt vom Coupon abgezogen werden. Die Pleite der Bank Lehman Brothers hat die Investoren zudem gelehrt, dass es ein Emittenten-Risiko gibt.

Die Vermögens-Partner AG hat errechnet, wie stark hohe Gebühren das Vermögen über die Zeit beeinträchtigen können. «Wer auf ein aktives und damit kostenintensives Management setzt, muss im Vergleich zu einem kosteneffizienten Portfolio über die Jahre

Finanzmesse «Fonds 09»

Die 11. Ausgabe der grössten Schweizer Finanzmesse startet vom 4. bis 6. Februar 2009 mit einer Konzept-Änderung. Die Veranstaltung richtet sich diesmal an private und institutionelle Anleger. Der erste Messtag ist professionellen Investoren und vermögenden Privaten vorbehalten. An den Publikumstagen Donnerstag und Freitag finden dann wie gehabt zahlreiche Kurzreferate, Roundtable-Gespräche und Fragerunden statt. Mark Baer

stets eine hohe Überrendite erzielen», sagt Gliott. Die Profis empfehlen Privatanlegern, den grössten Teil eines Depots mit günstigen passiven Anlagen wie zum Beispiel ETF umzusetzen (siehe Tabelle).

Im Auge behalten sollte man dabei die Spanne zwischen Kauf- und Verkaufspreis, den «spread», die Index-Zusammensetzung und die anfallenden Bankgebühren. Diesem passiven «Kern» des Portefeuilles können einige ausgewählte aktive Vehikel beigemischt werden, bei deren Auswahl aber darauf zu achten ist, dass die höheren Kosten durch eine überdurchschnittliche Performance gerechtfertigt werden.

www.morningstar.ch
www.vermoegens-partner.ch
www.fundexplorer.ch



Geld macht glücklich (Nr. 15). Geld macht glücklich, wenn man für jemanden da sein kann.

Deshalb hat Swissscanto zusammen mit dem Schweizerischen Roten Kreuz (SRK) den Swissscanto Swiss Red Cross Charity Fund lanciert. Dabei spenden Sie die Hälfte Ihrer Erträge für mehr Menschlichkeit. Und profitieren gleich noch von einer sicherheitsorientierten Anlage in Obligationen. Detaillierte Informationen erhalten Sie bei Ihrem Kundenberater der Kantonalbank sowie unter www.redcross.ch oder www.swissscanto.ch/15.

Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte. Sie dienen lediglich zu Informationszwecken. Kostenloser Bezug von Verkaufsprospekt, vereinfachtem Verkaufsprospekt, Jahres- oder Halbjahresbericht bei den Kantonalbanken, der Swissscanto Fondsleitung AG, Nordring 4, 3000 Bern 25 oder unter www.swissscanto.ch.

In Zusammenarbeit mit

