

# Transparenz bedeutet Kostendruck

**Exchange Traded Funds sind gerade für Privatanleger ideale Anlageinstrumente. Die Liste der Vorteile gegenüber aktiv verwalteten Anlagefonds ist lang, das Hauptargument aber sind die äusserst tiefen Gebühren.**

Zwei Anleger investieren je 250 000 Franken. Der eine tut dies nach dem Motto «Was wenig kostet, ist nichts wert» – die Gesamtkosten betragen zwei Prozent jährlich. Der andere optimiert die Gebührenstruktur und bezahlt nur die Hälfte der Kommissionen. Bei identischer Bruttoerrendite von fünf Prozent hat der gebührensensible Anleger nach zehn Jahren 34 000 Franken mehr auf der hohen Kante, nach 20 Jahren sind es bereits knapp 100 000 Franken und nach 30 Jahren beträgt der Vorsprung dank Zinseszinsseffekt mehr als 200 000 Franken. Da soll noch einer behaupten, Gebührenreduktion sei beim Geldanlagen eine Nebensache. Trotzdem sind über-teuerte Finanzprodukte in vielen Wertschriften-depots übervertreten. Nachvollziehen kann das nur, wer die Mechanismen des Produktvertriebs kennt. Licht ins Dunkel bringt ein Vergleich zwischen aktiven und passiven Anlagefonds.

**Starker Vertrieb** Der Markt für aktive Anlagefonds ist ein typischer Push-Markt. Mit hohen Werbebudgets und Provisionszahlungen an den Vertrieb wird die Nachfrage regelrecht angekur-belt. Diese Marketingstrategie ist erfolgreich, weil am Markt für aktiv verwaltete Anlageinstrumente Unübersichtlichkeit herrscht. Die Selektion ist komplex und ein objektiver Vergleich verschiedener Fonds sogar für Finanzex-perten äusserst anspruchsvoll. Viele Privatanleger berichten, sie sähen den Wald vor lauter

Bäumen nicht mehr. Die Folge: Investitionsentscheide werden aus dem Bauch heraus gefällt oder es wird blindlings die Empfehlung eines Beraters umgesetzt. Kosten- oder Qualitätsdruck seitens der Anbieter besteht kaum – ein Paradies für Fondsgesellschaften mit guter Marketing- und Vertriebsabteilung.

Genau gegenteilige Charaktereigenschaften zeichnen den Markt für passive Anlageinstrumente aus. Es handelt sich um einen typischen Pull-Markt: Produkte werden lanciert, weil die Nachfrage durch die Anleger generiert wird – Vertriebsprovisionen fliessen keine. Die Nachfrageseite ist in aller Regel gut informiert und fordert tiefe Kosten bei hoher Transparenz. Emittenten, welche diese Kriterien am besten erfüllen, sind mit wenig Werbung erfolgreich. Für Fondshäuser ist der ETF-Markt aufgrund tiefer Margen weniger interessant. Die Nachfrage hat in den letzten Jahren aber so stark zugenommen, dass sich trotzdem immer mehr Anbieter entscheiden, kostengünstige ETF zu lancieren. Hier gibt es Parallelen zu grossen Pharmakonzernen, die nach Ablauf ihrer Patente die billigeren Generika-produkte mit tieferer Marge gleich selber herstellen und vertreiben. Aus Anbietersicht ist das

immer noch besser, als den Generikamarkt der Konkurrenz zu überlassen.

**Kostenrevolution** Unbestritten ist, dass die geringen Kosten bei ETF zum Teil auf den passiven Ansatz und die daraus resultierenden tiefen Research- und Umschichtungskosten zurückzuführen sind. Das ist aber nur die halbe Wahrheit: Die Kostenreduktion fand in erster Linie dank der durch Anleger geforderten Transparenz statt. Wo Transparenz herrscht, sind Produkte miteinander vergleichbar und fungibel. Erfolgreich sind Anbieter, welche die Kostenführerschaft übernehmen. Gewisse Emittenten betreiben sogar Werbung mit tiefen Gebühren – und das ist die eigentliche Revolution in der Finanzindustrie. Denn passive Anlageinstrumente gibt es schon seit Jahrzehnten.

Die immer grössere Popularität der passiven Fonds hat auch Nachteile. Das Angebot wird laufend grösser und längst sind nicht mehr alle Produkte sinnvoll und kostengünstig. Einzelne Emittenten werden in intransparenten Nischen aktiv, wo die Konkurrenz weniger spielt. Trotzdem sind ETF für Privatanleger eine hervorragende Lösung. Und zwar nicht, weil sie passiv sind, sondern weil der ETF-Markt alle Kriterien erfüllt, die für die Verbreitung kostengünstiger Anlageinstrumente nötig sind. Wer das versteht, wird bei der Selektion von Finanzinstrumenten nach der Strategie des zweiten Anlegers vorgehen. Das Motto heisst dann: «Was wenig kostet, ist viel Wert.» ✘

**Florian Schubiger** ist Mitgründer und Partner der in Winterthur ansässigen VermögensPartner AG, die Strategien hauptsächlich mit günstigen ETF umsetzt.

10x10 ETF-Newsletter online abonnieren

verlinkte Anzeige

HÄTTEN SIE'S GEWUSST?

# 2422

**Wachstumsstory** ETF verzeichnen ein starkes Wachstum. Weltweit werden per Ende November 2010 rund 2422 ETF angeboten. Die Zahl der Produkte ist in diesem Jahr um weitere 24,7 Prozent angestiegen, 530 neue ETF wurden lanciert. Im Gegenzug wurden 51 ETF von der Börse genommen. Die verwalteten Vermögen wuchsen dabei um 18,8 Prozent auf 1,23 Billionen Dollar. Angeboten werden die Produkte von weltweit 133 Emittenten, an 46 verschiedenen Börsen werden sie gehandelt. Dies geht aus dem monatlichen Bericht «ETF Landscape» von BlackRock hervor. ✘

## Globale Sektoren

**Lyxor ETF MSCI World**  
Consumer Discretionary, Consumer Staples, Energy, Financials, Health Care, Industrials, Information Technology, Materials, Telecommunication Services, Utilities

LYXOR ETF: 3 BUCHSTABEN, JETZT 73 LÖSUNGEN

www.lyxoretf.ch

info@lyxoretf.ch

+ 41 (0)58 272 33 44

Bloomberg LYXOR < GO >

EXCHANGE TRADED FUNDS BY

**LYXOR**

SOCIETE GENERALE GROUP

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen haben einen rein informativen und informellen Charakter, dessen Sinn es einzig und allein ist, die Chancen der Fonds anzudeuten. Die Daten stellen in keiner Weise eine Verpflichtung oder ein Angebot seitens der Societe Generale (SG) und/oder Lyxor (Lyxor) dar. Für die Zeichnung von Fondsteilen ist ausschliesslich der offizielle Verkaufsprospekt massgebend. SG und Lyxor übernehmen keinerlei rechtliche Verantwortung oder Haftung für finanzielle oder anderweitige Konsequenzen, die sich durch die Zeichnung oder den Erwerb der in dieser Anzeige beschriebenen Fonds ergeben. Der Anleger sollte sich einen eigenen Eindruck über die Risiken bilden und für zusätzliche Auskünfte in Bezug auf eine Zeichnung oder einen Erwerb einen professionellen Berater konsultieren. Vor allem sollte sich der Anleger bei Zeichnung und Kauf von Fondsteilen bewusst sein, dass die Fonds Risiken birten und die Rückzahlung unter Umständen unter dem Wert des eingesetzten Kapitals liegen kann, im schlimmsten Fall kann es zu einem Totalverlust kommen. Vergangene Wertentwicklung ist keine Garantie für zukünftige Wertentwicklung. Die Fonds Lyxor ETF MSCI World Consumer Discretionary, Lyxor ETF MSCI World Consumer Staples, Lyxor ETF MSCI World Energy, Lyxor ETF MSCI World Financials, Lyxor ETF MSCI World Health Care, Lyxor ETF MSCI World Industrials, Lyxor ETF MSCI World Information Technology, Lyxor ETF MSCI World Materials, Lyxor ETF MSCI World Telecommunication Services, Lyxor ETF MSCI World Utilities sind zum öffentlichen Vertrieb in der Schweiz und von der Schweiz aus im Sinne von Artikel 120 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen vom 28. Juni 2006 zugelassen. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA hat Societe Generale, Paris, Zulassungsbüro Zürich, als Vertriebs- und Bezugsstelle der Fonds in der Schweiz bewilligt. Die entsprechenden Prospekte, Statuten, Jahres- und Halbjahresberichte der Fonds, sowie die Aufstellung der Studie und Verkaufs- und Vertriebsberichte im Berichtsjahr auf Rechnung der Fonds abgeschlossen hat, können mittels einfacher Anfrage kostenlos beim Vertriebs- in der Schweiz Societe Generale, Paris Zulassungsbüro Zürich, Talacker 50, Zürich, Schweiz bezogen werden. Die Verkaufsprospekte können unter www.lyxoretf.ch heruntergeladen werden.