

Petersmann Institut

für den unabhängigen Finanzberater GmbH

II. STUDIE

- Transaktionskosten in Fonds
- Vermögensverwaltende Fonds

Motiv: Habgier?



Kompass für den Berater

Executive Summary

Unser Update zur Studie über die Transaktionskosten in Publikumsfonds sowie insbesondere die Erweiterung um die vermögensverwaltenden Fonds bestätigt den Eindruck unserer ersten Analyse aus dem vergangenen Jahr und liefert neue Erkenntnisse über die aktuelle Renaissance der Mischfonds:

- Die Transaktionskosten stellen eine ungeahnte Dimension innerhalb der Gebührenstruktur in Publikumsfonds dar. Ungeahnt deshalb, weil diese NICHT in der zu veröffentlichenden TER enthalten sind.
- Ungeahnt auch deshalb, weil sie im Verborgenen teilweise gravierend hoch sind und somit als Kostentreiber unterschätzt werden.
- Insbesondere bei defensiveren Anlagestrategien der vermögensverwaltenden Fonds sind die Gesamtkostenbelastungen unverhältnismäßig und haben somit erheblichen negativen Einfluss auf die Renditen der Anleger.
- Nur ein Blick auf die Gesamtkostenstruktur eines Fonds erlaubt einen Rückschluss auf das wahre Risikoprofil und somit auf die Performancequalität.

Die Fondsindustrie ist zu dem Thema der Betrachtung und Kommunikation der Gesamtkosten eines Publikumsfonds ebenso zwiespalten wie die Ergebnisse unserer Untersuchung:

Das eine Lager geht sehr verantwortungsvoll auch mit diesem Kostenblock um. In der Regel pflegen diese Anbieter insgesamt eine angemessene Preispolitik. Das andere Lager scheint unberücksichtigt des potentiellen Imageverlusts und seiner Verantwortung gegenüber den Anlegern sehr kurzfristigen, eigenen Gewinnoptimierungsinteressen nachzugehen. Häufig gibt es bei diesen Anbietern dann auch weitere Auffälligkeiten bezüglich der anderen Kostenblöcke.

Beide Lager – und das haben dann wieder alle gemeinsam – wollen am liebsten das Thema Gesamtkosten nicht weiter thematisiert wissen. Der schwarze Peter wird zwischen Asset-Manager und Depotbank hin- und hergereicht. Alle sind sich darüber einig, dass die Transaktionskosten, wie alle anderen Kostentreiber auch, vernachlässigbar sind, wenn die Performance stimmt.

Bei Aktienfonds, so offensichtlich die Hoffnung der Branche, gehen die Kosten in der großen Schwankungsbreite der Märkte unter. Was macht da schon ein größeres Minus, wenn es mal nicht läuft? Und was macht da schon ein etwas kleineres Plus, wenn es mal läuft? Insbesondere für diesen Fall steigender Märkte haben einige Anbieter mit einer saftigen Performancegebühr zusätzlich für sich vorgesorgt.

Ein offener Dialog über die Gesamtkostenbelastung der jeweiligen Fonds ist möglicherweise innerhalb der Branche auch deshalb noch nicht entstanden, weil die Marktteilnehmer bisher kein Unrechtsbewusstsein entwickeln konnten – mangels Transparenz.

Ziel dieser Studie ist es insofern auch,

- unabhängige Zahlen, Daten und Fakten zu liefern,
- Transparenz und Öffentlichkeit herzustellen
- sowie einen Diskussionsprozess in Gang zu setzen, an dessen Ende faire Preise für den Anleger zur Selbstverständlichkeit geworden sind.

Und dies ist eben per heute nicht der Fall.

Aus den genannten Gründen ist die TER als gesetzliches Instrument nicht geeignet, dem Anleger einen Eindruck zu vermitteln, mit welchen Kosten dieser zu rechnen hat. Unsere Erweiterte TER liegt da schon näher an der Wahrheit und sollte von professionellen Fondsselektoren als zusätzlicher Indikator für die Fondsauswahl genutzt werden.

Aufgrund der teilweise sehr hohen Kostenbelastungen von Publikumsfonds aus unseren Universen und der folgerichtig geringen Wahrscheinlichkeit eines guten Abschneidens dieser aktiven Manager hat die passive Welt sehr gute Erfolgchancen, weiterhin Marktanteile zu gewinnen. Wohlgemerkt: Diese Aussagen gelten immer in Bezug auf die „Volkstranchen“. Eine durch Intransparenz und diversen Tricks aufgebaute Preispolitik kann man sich nur bei Privatkunden erlauben.

Das wichtigste Ziel dieser Studie ist es auch demzufolge, die professionellen und seriösen Berater zu erreichen, damit diese ihre Schutzfunktion für den privaten Anleger besser übernehmen können und es somit verhindern, dass bestimmte „Geisteskinder“ im Depot des Anlegers landen bzw. entfernt werden können. Denn jeder Fonds mit einer hohen Kostenbelastung ist durch eine stressfreiere Alternative zu ersetzen.

Vertreter der Fondsindustrie und „Lautsprecher“ der Branche betonen, dass es viel wichtiger sei, auf die Performance zu schauen als auf die Kosten, denn der Performanceausweis sei immer nach Kosten. Letzteres stimmt eindeutig. Die Performance, die bei dem Kunden ankommt, ist nach Kosten. Was zwischen der Performance des Marktes und dem in dieses Segment investierenden Fonds durch Kosten verschwindet bzw. verbrannt wird, ist Gegenstand dieser Studie. Uns interessierte also das Delta zwischen Markt- und Fondsergebnis und welche Rolle dabei die Kosten spielen.

Aus diesem Grund haben wir unsere Studie um die vermögensverwaltenden Fonds erweitert. Wir rechneten zwar einerseits damit, dass gerade die Transaktionskosten nicht so augenscheinlich zu Buche schlagen würden, weil eben die Aktienanteile geringer sind, vermuteten aber andererseits, dass durch die verschiedenen Risikoklassen die Kostensensitivität besser zum Vorschein käme.

Bei Lichte betrachtet ist das Ergebnis noch erschütternder als dies bei den Aktienfonds der Fall ist: Transaktionskosten spielen häufig ebenfalls eine Rolle. Die Gesamtkostenbelastungen gerade bei niedrigeren Risikoklassen sind beängstigend. Überraschenderweise spielen hier die

Performancegebühren eine außerordentliche Rolle und bestärken uns in der Aussage, dass diese Gebührenart in diesen Fonds als Zusatzgebühr nichts zu suchen hat.

Beim Nachdenken darüber, was in diesem aktuellen Modetrend alles so zum Vorschein kam, wird man den Eindruck nicht los, dass manche Anbieter nur den Selbstzweck kennen. Diesen Trend kann eigentlich nur der Berater verhindern. Dieser müsste sich nur als Anwalt des Kunden verstehen und nicht als Anwalt seiner lieb gewonnenen Produkthanbieter.

Im Zeichen der Digitalisierung hat der Produkthanbieter bereits verstanden, dass der Berater austauschbar ist. Jetzt muss nur noch der Berater verstehen, dass der Produkthanbieter noch austauschbarer ist.

Wir leiten aus den Ergebnissen dieser Studie folgende Botschaften ab:

Für den Anleger:

Die Komplexität der Materie „Kapitalanlage in Fonds“ ist für den Anleger nur durch die Hilfe eines erfahrenen Beraters zu überschauen. Die schier unerschöpflich wirkende Kosten-Trickkiste der Produkthanbieter steht dem gegenüber. Es ist zwingend erforderlich, sich einen erfahrenen Berater zu suchen, der bei der Selektion behilflich ist und sich als Anwalt des Anlegers versteht.

Für den Berater / Vermögensverwalter / Fondsselektor:

Die Überlebenschancen sind größer, wenn man sich als serviceorientierter Anwalt des Anlegers versteht. Beim Imageransfer vom Produkthanbieter zu sich selbst raten wir zur höchsten Vorsicht. Die Untersuchung sowie das Beobachten von Fonds und Anbietern muss regelmäßig erfolgen. Die Erkenntnisse daraus sind konsequent anzuwenden und umzusetzen – zum Wohle des Kunden und seiner eigenen Reputation.

Für die Publikumsfonds-Industrie:

Ehrlich währt am Längsten – sollte das Motto sein. Es muss ein aktiver Dialog über die Gesamtkostenbelastung in Publikumsfonds in Gang gesetzt werden. Transparenz und Wahrhaftigkeit muss in den Vordergrund gestellt werden. Die positiv erwähnten Anbieter sind auf dem richtigen Weg. Sie sollten die Verantwortung für die Zukunft dieser Branche übernehmen und den Dialog anstimmen.

Die geniale Idee des Publikumsfonds hat es nicht verdient, weiterhin durch die Geschäftspolitik mancher in Misskredit zu geraten. In den richtigen Händen und mit den richtigen Anbietern könnte der Siegeszug dieser genialen Idee weitergehen.

Ihr

Hartmut Petersmann