

Fonds als Bausteine einer zukunftsorientierten Vermögensbildung

Fondskauf und -bewirtschaftung als vielschichtige Herausforderung

Von André Wuerth*

Fondsanteile lassen sich mittlerweile über zahlreiche Wege kaufen: bei der Hausbank über den Lebensversicherer bis hin zum Direktvertrieb. Entsprechend komplex können sich die Suche und die Auswahl eines Fonds gestalten, und entsprechend unterschiedlich können auch die Kosten ausfallen. Für den Anleger bedeutet dies aber nicht nur Schlechtes. Allein die Existenz von unabhängigen Dritten beispielsweise drängt sowohl die Fondsanbieter wie auch die Vermögensverwalter zu vermehrter Performance-Orientierung.

«Grüezi, ich möchte Anteile des Telecom-Fonds kaufen. Was kosten sie?» «Tja, das kommt drauf an.» Diese Antwort erscheint auf den ersten Blick wenig absatzfördernd, wird täglich aber x-mal abgegeben und nimmt vor allem den Fragenden ernst. Dieser hat in der heutigen Fondswelt nämlich zahlreiche Möglichkeiten, Fondsanteile zu kaufen: Bei der Hausbank, anderen Banken, Lebensversicherern, Vermögensverwaltern, Versicherungs- und Finanzmaklern, Fonds-Shops, Discount- und Online-Brokern, via Direktvertrieb (Telefon und Internet), bei Allfinanzdienstleistern und nicht zuletzt bei einem Fondskonto der Fondsgesellschaften.

Vielfältige Auswahl – Selektiver Zugang

Die Fondsbranche gewinnt zusehends an Profil, was dem Kunden interessante Perspektiven eröffnet und den Fondskauf und die -bewirtschaftung besonders attraktiv macht. Den Käufer interessiert bei diesem Prozess natürlich in erster Linie der Preis. Fondskosten aber nur auf den Erwerb zu reduzieren, greift für eine realistische Beurteilung zu kurz, gilt es doch, neben dem Kauf auch die Bewirtschaftung von Fonds zu bedenken: Was kosten Switches, Kontoführung, Teilverkäufe, Beratungen, die Kontoschliessung und schliesslich die Steuern. Bei solch vielschichtigen Konstellationen erstaunt es deshalb kaum, dass die Kosten pro Fondsanteil schwanken können. Um diese Situation konkret darzulegen, ist ein kleiner Testfall aufgebaut worden, bei dem stichprobenartig der Kauf von gleichen Fondsanteilen mit einem anschliessenden Switch und dem abschliessenden Verkauf bei den unterschiedlichsten Kanälen durchgeführt worden ist. Ohne den Anspruch auf Repräsentativität zu erheben, skizziert eine solche Annäherung an den Fondsmarkt doch Aufschlussreiches, wie folgendes zeigt.

Es gibt weltweit rund 50 000 Anlagefonds, wovon etwa 2000 in der Schweiz zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind. Werden nun, wie im vorliegenden Fall, Möglichkeiten gesucht, von zwei unterschiedlichen Fondsanbietern Anteile zweier bestimmter Fonds, die 1999 wegen ihrer Performance herausragten und folglich bekannt sind, zu kaufen, reduzieren sich die möglichen Anbieter. Wo der Erwerb möglich ist, ist dies manchmal mit Ausgabe- und Kontoführungskosten und/oder einem erstmaligen Investitionsvolumen verbunden. Generell zeichnen sich beim vorgegebenen Tour d'horizon vier Aspekte ab:

1. Anbieter, die sehr optimiert arbeiten, beschränken sich willentlich auf ein spezifisch definiertes Angebot.
2. Gezielt Fondsanteile zu erwerben, bedingt oft die Eröffnung eines Kontos und eines Depots.
3. Fondsanbieter stellen zwar die eigenen Fonds in den

Vordergrund, die Bemühungen in der Fondsbranche, sich Drittfonds zu öffnen, sind aber bemerkenswert.

4. Dachfonds gewinnen an Wichtigkeit.

Das Ei des Investors

Bei «Fund of Fund»-Konstruktionen, auch Dachfonds genannt, wird statt in Aktien in Aktienfonds investiert, die aktiv selektioniert bzw. herausgepickt im gesamten Fondsvermögen aufgehen. Damit erübrigt sich für den Investor die Fondsbeobachtung, was für Laien ohnehin schwierig zu bewerkstelligen ist, sollten doch einerseits diejenigen Fonds, in die investiert worden ist, und andererseits diejenigen, in die noch besser investiert werden könnte, kontinuierlich beobachtet werden. Die Kehrseite der Medaille ist, dass der Investor bei solchen Fondsstrukturen keinen Einfluss auf die Fondsauswahl geltend machen kann bzw. andere spezifische Anlagefonds mit sehr guter Performance nicht für sich erschliessen kann.

Hinsichtlich der Kosten von Fonds befindet sich die Branche auf dem Weg zu Transparenz. Die Managementkosten der Fonds werden in respektabler Weise deklariert und können mit relativ wenig Aufwand herausgesucht werden. Weniger zugänglich ist die Situation im *Umfeld* der Fonds. So kann für den Kauf von Fondsanteilen beispielsweise die Eröffnung eines Kontos und eines Depots nötig sein, womit Kosten anfallen. Weiter sind Ausgabe- und teilweise Rücknahmekommissionen zu berücksichtigen, wobei hier eine Zusammenarbeit mit Fondsanbietern, Discount-Brokern, Fonds-Shops, Strukturvertrieben oder anderen Vertriebskanälen von besonderem Wert sein kann. Diese Aussage ist allerdings nur schwerlich verallgemeinerbar, muss doch jeder Fall einzeln abgeklärt werden.

Beratung als besondere Serviceleistung

Die Fondsbranche ist in starkem Wachstum begriffen, entsprechend kommen Fonds in unterschiedlichen Kombinationen zum Tragen, und dies mit Wechselwirkungen, die teilweise recht komplex sind. Das kann sich darin äussern, dass ein Investor bei seiner Suche nach dem optimalen Erwerb und der effizientesten Bewirtschaftung seiner Fondsanteile auf recht unterschiedliche Beratungskompetenz stösst. Am einfachsten ist dabei noch die Frage, ob der gewünschte Kauf überhaupt möglich sei. Wird die Bewirtschaftung angesprochen, zeichnet sich die jeweilige Serviceleistung durch viele Facetten aus. Noch höherer Erwartung hat die Beratung zu genügen, wenn der Steueraspekt mit einbezogen wird. Die Fondsbranche, hier im weiteren Sinne des Wortes auch unabhängige Versicherungs- oder Finanz-

makler, Broker, Fonds-Shops, Fondskonten-anbieter oder Vermögensverwalter dazu zählend, ist gewillt, mit allerdings oft komplexen Erklärungen und umfassendem Service den Kunden in die Fondswelt ein- und ihn durchzuführen.

Performance-Orientierung

Im sich restrukturierenden Allfinanzbereich scheinen Vertriebskanäle Dritter wie Vermögensverwalter, Fonds-Shops oder Broker und ähnliches mehr eine zunehmend wichtige Funktion zu besetzen, weil sie relativ unabhängig Fonds mit ausgezeichneter Performance auswählen können, was ihr Dasein vor allem gegenüber zurückhaltenderen Banken interessant macht. Entsprechend arbeitet dieser Dienstleistungsbereich im Rahmen der Fondsbranche auch komplementär und ist unter anderem spezifisch durch neuere Finanzierungsansätze gefordert. Auf Grund der spezifischen Stellung sollte diese Distributionsweise bei einem Fondskauf schon deshalb mitberücksichtigt werden, weil progressive Vermögensverwalter, die ausschliesslich mit Fonds arbeiten, ihre wirtschaftliche Grundlage zusehends an die Performance der Anlagen ihrer Kunden binden. Damit finden sich drei Qualitäten in zukunftssträchtiger Symbiose wieder: Performance-Orientierung sowohl beim Fondsanbieter wie auch beim Vermögensverwalter im Hinblick auf die Vermögensbildung beim Kunden.

Anlagefonds als zukunftsorientierte Vermögensbildung einzusetzen kommt auch in der Synergie von Bankanlage und Risikodeckung beispielsweise mittels fondsgebundener Lebensversicherungen zum Tragen. Je nach Lebensversicherer sind Fondspaletten dabei aber unterschiedlich vielfältig. So kann die Auswahl an Fondsanbietern zum Beispiel bei einer Lebensversicherungsgesellschaft, die in einen Konzern eingebettet ist, reduziert sein, andernfalls beeindruckend umfangreich. In jedem Fall wird diese Vertriebsart von den Fondsanbietern aber mit grosser Aufmerksamkeit verfolgt, denn wenn es auf den ersten Blick auch als ungewöhnlich erscheinen mag, wird es zusehends populär, Fondsanteile mittels Lebensversicherungen zu erwerben.

Herausforderung Vertriebskanäle

Neben der Risikoabdeckung und den Steuerprivilegien, die teilweise aber unter Druck stehen, erlaubt dieses Produkt nämlich, mit Fondsanteilen intensiv zu arbeiten, vorausgesetzt, die gewünschten Fonds figurieren auf der Fondsliste der Versicherungsgesellschaft. Dies ist eine *Conditio sine qua non*, weshalb es sehr wertvoll sein kann, einen Lebensversicherungsanbieter auch auf seine Fondspalette, genaugenommen auf seine Drittfonds, hin zu selektionieren. Aufmerksame Fonds-Switches können in der Folge das Vorsorgeguthaben beträchtlich dynamisieren, um so mehr als es sich bei Lebensversicherungen ohnehin um Langzeitanlagen handelt.

Die Liberalisierung des Marktes hat für den Anleger die Komplexität markant erhöht. Ausdruck davon ist einerseits das Bemühen der Fondsbranche, Transparenz zu schaffen und die Beratung weiter zu verbessern, indem versucht wird, die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Anlagefonds den Kunden näherzubringen. Sollen dabei Fonds als Bausteine zu prospektiver Vermögensbildung beitragen, ist es andererseits ratsam, sich mit den unterschiedlichen Vertriebskanälen auseinanderzusetzen.

* Dr. André Wuerth ist Länderverantwortlicher für die Deutschschweiz der Pictet Fund Management SA, Genf.