

Gefragtes Konzept fragwürdig verpackt

Manche Dividendenfonds patzen

Hinkender Vergleich

Rentenfonds unfair behandelt

Auf breitere Füße gestellt

Statt Themen-
fonds sind stärker
diversifizierte
Portfolios gefragt



Bankberater mit schlechten Noten

Selten gute Rund-um-Betreuung

Der richtige Ausstieg

Planung von Auszahlplänen

Spieglein an der Wand ...

... wer ist der beste Fondsanbieter im ganzen Land? Diese Frage stellen sich Anleger, Berater und Investmentgesellschaften gleichermaßen. Eine einfache Antwort darauf gibt es aber nicht.

Das Fondsanalysehaus Feri Trust veröffentlicht regelmäßig eine Liste, in der Fondsgesellschaften nach dem Anteil ihrer Fonds mit einem hohen Rating geordnet werden. Darin spielen vor allem ausländische Anbieter ganz vorn mit. In der letzten Auswertung befanden sich zum Beispiel unter den 20 besten Gesellschaften lediglich

vier hiesige Unternehmen. Das ärgert natürlich die deutschen Fondsanbieter, weil so der Eindruck entsteht, sie verstünden ihr Handwerk schlechter als amerikanische oder britische Fondsmanager. Hinzu kommt das schnelle Wachstum der ausländischen Fondsunternehmen. Zwar verwalten die deutschen Investmenthäu-

ser gemessen am Bestand immer noch den Löwenanteil der deutschen Kundengelder. Aber die Konkurrenz von jenseits der Grenze zeigte sich in den zurückliegenden Jahren stark beim Neugeschäft. Vor allem bei den Aktienfonds legte sie kräftig zu. Solche Vergleiche wie von Feri Trust heizen ihr Geschäft zusätzlich an. Daher hielt Axel Benkner, Vorstandssprecher des BVI, kräftig dagegen. Die Rankings seien nicht sehr aussagefähig, wandte er ein. Das ist zumindest eine halbe Wahrheit. Ausländische Anbieter kommen nur mit ihren leistungsstarken Fonds nach Deutschland. Die weniger erfolgreichen werden erst gar nicht zum Vertrieb auf den deutschen Markt gebracht. Die hiesigen Fondsgesellschaften müssen hingegen ihr komplettes Sortiment ins Schaufenster stellen, nicht nur die Paradedpferde. Bei der Bewertung durch Feri Trust schneiden sie daher ungünstiger ab. Das Ergebnis im Ranking ist also kein Rating für die gesamte Kapitalanlagegesellschaft, sondern liefert nur ein wenig Orientierung für die Fondsauswahl. Gesellschaften, die in der Feri-Tabelle weiter hinten stehen, können durchaus auch leistungsstarke Produkt vorweisen. ■

In der Fondsbranche verhält es sich wie im ganzen Leben: Nicht jeder kann überall gleich gut sein. Fondsgesellschaften haben daher auch ihre Stärken und Schwächen. Wer sie kennt, hat es leichter, erfolgreiche Fonds zu identifizieren.

Generalisten: Große und dominierende Investmentgesellschaften kommen in der Regel nicht umhin, in allen Fondssparten präsent zu sein. Das heißt überall Spitzenqualität abliefern. Oft haben die Generalisten einige Flaggschiffe, die sie gern ins Rampenlicht heben. Deren Niveau erreichen sie aber selten in ganzer Breite. Das wird zum Beispiel für Anleger, die von einem Bankberater bedient werden, der nur auf die hauseigenen Produkte zurückgreifen darf, zu einem Problem.

Spezialisten: Kleine Fondsanbieter, auch als Investmentboutiquen bezeichnet, konzentrieren sich auf wenige Assetklassen und Anlagestile. Auf Grund ihrer Spezialisierung besitzen sie großes Know-how und erreichen meist überdurchschnittliche Ergebnisse.

Externe Experten: Einige Fondsgesellschaften verpflichten für einen Teil ihrer Fonds externe Manager, oftmals handelt es sich dabei um Vermögensverwalter, die bereits mit großen Einzelmandaten ihr Können unter Beweis gestellt haben. Dadurch gibt es bei diesen Fondsgesellschaften eine große Vielfalt an Investmentstilen.

Welche Fondsgesellschaft trifft am häufigsten ins Schwarze?

Mehr Informationen dazu? Nehmen Sie bitte Bezug auf den Artikel:

A



Hinkender Vergleich

Rentenfonds stoßen seit einigen Monaten unter den Anlegern auf enorme Gegenliebe. Just in dieser Situation wurden Zweifel an den Fähigkeiten der Rentenfondsverwalter gestreut.

Mit dem Kauf von Bundesobligationen seien Anleger in den zurückliegenden Jahren besser gefahren, behauptete unlängst der Informationsdienst für Bundes-

Finanztelegramm
Trendbericht



wertpapiere in Düsseldorf. Er lieferte für die letzten fünf Jahre sogleich eine Rechnung mit, die diese Behauptung stützen sollte. Sie sprach auf den ersten Blick tat-

sächlich gegen die Rentenfonds. Doch der Vergleich zwischen Bundesobligationen pur und aktiv verwalteten Rentenfonds hinkt gewaltig. Mit den niedrigen Zinsen, die Bundesobligationen derzeit abwerfen, geben sich viele Anleger nicht zufrieden. Sie suchen daher nach Alternativen im Rentensegment. Eine höhere Verzinsung bringt aber immer auch ein höheres Kreditrisiko mit sich. An diesem Punkt sind die Rentenfonds klar im Vorteil. Die professionellen Verwalter können den

Staatsanleihen im Fondsportfolio zum Beispiel Anleihen von Unternehmen oder aus den Emerging Markets beimischen. Das Problem dabei: Die Auswahl dieser Papiere erfordert intensive Analyse. Bei einer Unternehmensanleihe zum Beispiel muss der Emittent ähnlich wie beim Kauf von Aktien gründlich unter die Lupe genommen werden. Dazu sind private Anleger in der Regel überhaupt nicht in der Lage. Ähnlich verhält es sich mit der Auswahl von Anleihen aus den Emerging Markets. Der Fall Argentinien hat gezeigt, wie leicht sich Investoren mit solchen Papieren die Finger verbrennen können. Neben der größeren Diversifikation, zu der ein Rentenfonds im Gegensatz zum einzelnen Anleger in der Lage ist, kommt noch ein

weiter Vorteil. Die Fondsverwalter betreiben ein stetes Durationsmanagement, sprich sie passen die Laufzeit der Wertpapiere der aktuellen und der erwarteten Zinsentwicklung an. Damit mindern sie die Gefahr von Kursverlusten bei Zinssteigerungen. Beim Kauf von Bundesobligationen bleibt dem Anleger nur die Wahl, das Papier bis zur Fälligkeit zu halten, um Verluste zu vermeiden.

Fazit: Der Vergleich des Informationsdienstes für Bundeswertpapiere trifft allenfalls auf Fonds zu, die sich auf erstklassige Staatspapiere beschränken. Aber das ist in der Praxis kaum der Fall. ■

Mehr Informationen dazu?
Nehmen Sie bitte Bezug
auf den Artikel:

B

Gefragtes Konzept fragwürdig verpackt

Fonds, die auf Aktiengesellschaften mit einer hohen Dividendenrendite setzen, stehen bei Anlegern derzeit hoch im Kurs. Darauf reagieren viele Fondsanbieter. Doch im Boom blühen auch seltsame Blüten.

Der Absatz der Aktienfonds lebt schon seit einigen Monaten vor allem von jenen Produkten, die sich auf dividendenstarke Unternehmen fokussiert haben. Eine

hohe Dividendenrendite gibt vielen Kapitalanlegern, die nach bitteren Erfahrungen der vergangenen Jahre noch recht risikoscheu sind, ein Gefühl von Sicherheit.

Eine überdurchschnittliche Ausschüttungsquote sorgt für einen relativ sicheren Zahlungsstrom, der als Puffer bei Kursverlusten wirkt. Dennoch bleibt die Chance auf Kursgewinne gewahrt. Viele Investmentgesellschaften sehen in der Vorliebe der Sparer für die Dividendenfonds eine gute Absatzchance und statten ihr Produktsortiment mit entsprechenden Angeboten aus. Doch die gefragte Idee kann auch zu fragwürdigen Konzepten führen. So gibt es einen Fonds, der einfach nur den Div-Dax abbildet. In dem Index sind jeweils die 15 Dax-Titel mit der höchsten Dividendenrendite zusammengefasst. Wer auf dieses Konzept vertraut, kann manche Überraschung erleben. Der Index berücksichtigt nämlich immer nur die zuletzt gezahlte Dividende. Seine Zusammensetzung wird obendrein nur einmal im Jahr festgelegt. Doch die aktuelle Dividendenrendite ist ein sehr unzureichendes Kriterium für die Auswahl der Aktien. Denn nicht selten haben auch Unternehmen, die sich in Schwierigkeiten befinden, eine hohe Dividendenrendite. Sinkt der Kurs, steigt nämlich automatisch

die Dividendenrendite, wenn nur die zuletzt gezahlte Dividende in die Berechnung einbezogen wird. Entscheidend ist daher immer die Frage: Ist ein Unternehmen in der Lage, auch künftig stabile und überdurchschnittliche Ausschüttungen zu leisten? Dividendenfonds, die sich an einem Index orientieren, liefern darauf aber gerade keine Antwort. Eine solche Einschätzung können nur Fondsmanager treffen, die ein Portfolio aktiv verwalten und sich dabei auf eine umfassende Analyse der einzelnen Unternehmen stützen. ■

Mehr Informationen dazu?
Nehmen Sie bitte Bezug
auf den Artikel:

C



Unternehmen, die hohe Dividenden ausschütten, sind derzeit beliebt.

FINANZTELEGRAMM

Herausgeber: BCA AG
Siemensstraße 27
61352 Bad Homburg v.d.H.

Verantwortlich: Jens Wüstenbecker

Redaktion: Klaus Morgenstern,
Freiligrathstraße 20, 16356 Ahrensfelde,
Tel.: 030/9316242

Druck: altmann-druck GmbH
Mahlsdorfer Str. 13-14,
12555 Berlin

Gedruckt auf chlorfreiem Papier

Auf breitere Füße gestellt

In den Hochzeiten der Börse Ende der 90er Jahre galten Branchen- und Themenfonds als die Schlager der Fondswelt. Deren Zeiten sind wieder vorbei. Heute verlangen Anleger überwiegend breiter angelegte Investmentkonzepte.

Einige Investmentgesellschaften hatten es auf die Spitze getrieben. So gab es einen Fonds, der sich nur auf asiatische Internettitel beschränkte, ein anderer mit dem viel versprechenden Namen Women's World investierte dagegen nur in Aktiengesellschaften, die Produkte oder Dienstleistungen für

Einblicke in
Stil & Strategie



Frauen auf den Markt brachten. Aber auch ganz normale Branchenfonds boomten. Von 1995 bis 2000 wurden zum Beispiel 21 Biotechnologiefonds und 16 Portfolios für Pharma- bzw. Gesundheitstitel neu aufgelegt.

Etliche davon sind längst wieder geschlossen oder umstrukturiert worden. Die Anleger zogen inzwischen einen erheblichen Teil ihrer Gelder aus diesen Fonds ab.

Die Hochzeiten der Technologie- und Branchenfonds sind vorerst vorbei.

Gefragt sind derzeit statt dessen breiter angelegte Fondskonzepte, die nicht vom Wohl und Wehe nur einer Branche abhängen. Neue Branchen- oder Themenfonds wie zum Beispiel ein Portfolio, das auf den Trend Nanotechnologie setzt, sind eher die Ausnahme. Die Anleger haben leidvoll erfahren, wie Branchenfonds sehenden Auges ins Tief schlitterten, weil sich die überschäumenden Hoffnungen in einigen Branchen in Luft auflösten. Viele Trends und Themen erwiesen sich für die langfristige Kapitalanlage als nicht tragfähig, weil vor allem die Marketingstrategien nach einer guten „Geschichte“

gesucht hatten, um neue Fonds zu verkaufen. Zwar wird es weiterhin spezialisierte Portfolios geben, aber auf einem zurechtgestutzten Niveau. Gegenwärtig vertrauen die privaten Anleger eher auf Fonds, die deutlich diversifizieren. Bei ihnen erfüllt der Fondsmanager wieder stärker seine ursprüngliche Aufgabe: Er nimmt dem Investor die Entscheidung ab, welche Assetklasse, Branche oder Region unter den gegebenen Umständen die richtige ist. ■

Mehr Informationen dazu?
Nehmen Sie bitte Bezug
auf den Artikel:



Lehre mit Zulage

Seit einigen Monaten läuft das neue Lehrjahr. Azubis sollten bereits beim Start ins Berufsleben an einen Sparvertrag für die vermögenswirksamen Leistungen denken.

Lehrlingsgehälter sind zwar nicht gerade üppig, dennoch zahlt es sich aus, bereits im ersten Ausbildungsjahr mit dem VL-Sparen zu beginnen. Zum einen legt in vielen Branchen der Arbeitgeber einige Euro drauf. Wer keinen VL-Vertrag besitzt, verschenkt dieses Geld. Zum anderen gibt es innerhalb festgelegter Einkommensgrenzen eine staatliche Zulage. Beträgt das zu versteuernde Einkommen weniger als 17.900 Euro - das ist bei den meisten Azubis der Fall - dann

steuert der Staat noch einmal 18 Prozent auf die eingezahlten Sparbeträge bei. Wird die Förderungsgrenze von 400 Euro im Jahr ausgeschöpft, sind das immerhin 72 Euro. Diese Zulage peppt die Rendite der angelegten Gelder deutlich auf. Legt man die mittlere Wertentwicklung von deutschen Aktienfonds zu Grunde, so erzielten in den vergangenen Jahren VL-Depots eine durchschnittliche Rendite von acht Prozent. Zusammen mit der staat-

lichen Zulage stieg die Performance der vermögenswirksamen Leistungen nach Berechnungen des BVI Bundesverbandes Investment und Asset Management sogar auf 10,6 Prozent.

Es gibt aber noch einen weiteren Grund, frühzeitig mit den vermögenswirksamen Leistungen zu beginnen. Werden mehrere siebenjährige VL-Verträge jeweils „hintereinander geschaltet“ und bleibt das angesparte Vermögen stehen, so lässt sich damit selbst mit den eher kleinen Sparbeträgen ein beachtliches Kapital aufbauen, das zum Beispiel für die private Altersvorsorge genutzt werden kann. Zur Jahresmitte bestanden immerhin 5,7 Millionen VL-Depots mit einem Vermögen von 8,5 Milliarden Euro. ■

Branchen- und Themenfonds haben gegenüber breiter angelegten Portfolios einige nicht zu unterschätzende Eigenschaften.

Wenig flexibel: Ein Branchen- oder Themenfonds ist auf einen engen Ausschnitt des Aktienuniversums festgelegt. Der Fondsmanager kann nicht auf andere Aktien ausweichen, wenn es der Branche schlecht geht, allenfalls die liquiden Mittel aufstocken. Aber die Verzinsung am Geldmarkt ist selten ein ausreichender Puffer für Verluste mit den übrigen Aktien.

Sehr schwankungsreich: Die Abhängigkeit von einer Branche und die geringe Diversifikation führen zwangsläufig zu erhöhten Preisschwankungen bei den Anteilen der Branchen- und Themenfonds, weil die Volatilität nicht durch die Mischung von Aktien mit einer geringen Korrelation gesenkt werden kann. Anleger müssen sich daher auf ein heftiges Auf und Ab einstellen. Bestes Beispiel in den vergangenen Jahren: Biotechnologiefonds. Sie haben schon mehrere Höhepunkte und Abstürze erlebt.

Mitunter unbegründet: Das gewählte Thema muss auch genügend Potential besitzen, damit eine langfristige Kapitalanlage Erfolg hat. Die Ausrichtung darf nicht nur auf einer vorübergehenden Modeerscheinung beruhen. Rohstoffe sind sicher ein Thema, das die Kapitalmärkte noch lange beschäftigen wird. Logistikfonds hingegen konnten den Beweis für ihre Daseinsberechtigung noch nicht erbringen.

Ausreichendes Know-how: Ein Branchen- oder Themenfonds erfordert immer auch ein spezialisiertes Know-how. So können die Chancen von neuen Medikamenten oder Heilverfahren oft nur von Medizinern oder Biochemikern zuverlässig eingeschätzt werden. Beim Fondsmanagement eines Biotechnologiefonds muss solches Wissen vorhanden sein, nur dann kann der Fondsverwalter auch auf Unternehmen setzen, deren Potential noch nicht von der Masse der Marktteilnehmer erkannt worden ist.

Der richtige Ausstieg

Fondssparen ist kein Selbstzweck, das Geld wird auf die hohe Kante gelegt, um es später auszugeben. Auszahlpläne bieten sich für den Ausstieg an, doch oft machen sich Anleger darüber zu wenig Gedanken.

Auszahlpläne gehören mittlerweile zum gängigen Instrumentarium der Fondsbranche. Aber während für die Anlagephase immer neue und verfeinerte Strategien entworfen werden, fristeten die Auszahlpläne bei den Produktentwicklern der Investmenthäuser bislang eher ein Schattendasein. Zu Unrecht, denn auch der richtige Ausstieg aus einem Investment muss bedacht und geplant werden. Investoren, die mit der falschen Depotmischung und einem unpassenden Konzept auf ihre Rentenzeit zusteuern, stehen am Ende mit viel weniger Geld da, als erwartet. Denn Kursverluste wirken sich am Ende einer längeren Sparperiode viel heftiger aus als am Anfang, wenn zunächst nur wenig in das Fondsdepot eingezahlt wurde. Je näher der Beginn der Auszahlung rückt, desto stärker sollte daher das Risikopotential im Fondsdepot begrenzt werden.

Doch nicht nur die Zusammensetzung der Fondsanlagen entscheidet darüber, wie viel und wie lange zum Beispiel eine ergänzende Rente mit Hilfe der Fondsanteile bestritten werden kann. Auch die Art der Auszahlungen spielt eine wesentliche Rolle. Die gängigste Form ist die Festlegung eines bestimmten Betrages, der Monat für Monat überwiesen wird. Doch bei einem solchen Auszahlplan droht ein umgekehrter Cost-Average-Effekt. In der Sparphase ist er gern gesehen, wenn das Geld aus dem Fondsdepot entnommen wird dagegen nicht. Denn bei niedrigen Kursen müssen dann viele Anteile verkauft werden, bei hohen entsprechend weniger. Unter dem Strich führt das schließlich dazu, dass der Verkauf der Fondsanteile zu einem ungünstigen Durchschnittspreis erfolgt. Damit ist das Geld dann schneller verbraucht, als ursprünglich gedacht.



Wenn es ans Ausgeben geht, sind auch einige Regeln zu beachten.

Eine Alternative: Der Anleger entnimmt jeweils eine feste Anzahl von Fondsanteilen. Damit kann exakt kalkuliert werden, wie lange das angesparte Fondsvermögen für die ergänzende Rente reicht. Der Nachteil an dieser Variante des Auszahlplanes: Die Zusatzrente schwankt in Abhängigkeit von der Höhe des aktuellen Anteilspreises. Diese Schwankungen lassen sich aber durch eine zur Auszahlphase passende, sprich schwankungsarme Depotstruktur reduzieren.

Inzwischen denken einige Investmentgesellschaften auch über ablaufoptimierte Auszahlpläne nach, die einer privaten Rentenversicherung schon recht nahe kommen. Sie haben sogar einen entscheidenden Vorteil: Anders als bei der Rentenversicherung ist die eingezahlte Summe in vollem Umfang vererbbar.

Mehr Informationen dazu?
Nehmen Sie bitte Bezug
auf den Artikel:

E

Bankberater mit schlechten Noten

Eine Untersuchung von Stiftung Warentest bestätigte unlängst eine Erfahrung, die schon mancher Anleger selbst machen musste: Eine rundum gute Beratung gibt es in der Bankfiliale nur selten.

Ein freundlicher Empfang, aber nur mittelmäßige Beratung, mit diesem Standard muss ein Anleger rechnen, wenn er sich zu seiner Bank begibt. So lautet das zusammengefasste Fazit einer Stichprobe in der deutschen Bankenwelt, die von der Zeitschrift Finanztest im Sommer 2005 angefertigt wurde. Erhebliche Mängel stellten sich zum Beispiel bei der Analyse der Kundensituation heraus. So erfragten zum Beispiel zu wenige Bankangestellte die Risikoneigung ihrer Kunden. Ein zweites

Problem: Selbst wenn ein Bankberater seinen Job gut machen will, sind ihm nicht selten die Hände gebunden, weil es eine Konzentration auf hauseigene Produkte gibt. Bei einem unabhängigen Finanzberater kann gerade das nicht eintreten, denn ihm steht nahezu das gesamte Produktspektrum zur Verfügung. Viele unabhängige Vermittler wickeln inzwischen ihre

Geschäfte über eine so genannte Fondsplattform ab, auf der ein komplettes Produktuniversum mit sehr vielen Anbietern zur Verfügung steht. Unter den Banken haben sich bislang erst nur wenige ohne Wenn und Aber für den Verkauf fremder Fonds entschieden. In der Regel gibt es die Hausmannskost der eigenen Fondsgesellschaft.

Ein dritter Vorzug der unabhängigen Fondsvermittler: Sie arbeiten mit Partnern zusammen, die ihnen zugleich ein leistungsfähiges Research liefern, mit dem die besten Fonds ausgewählt werden. Darauf können sich die Anleger verlassen. In den Banken hingegen gibt nicht selten eine Umsatzvorgabe den Ausschlag für ein bestimmtes Angebot.

Ihr persönlicher Finanzberater

Mehr Informationen dazu?
Nehmen Sie bitte Bezug
auf den Artikel:

F