

UNSERE THEMEN

MO INVESTMENT-BANKING

DI ROHSTOFFMÄRKTE

MI MITTELSTANDSFINANZIERUNG

DO ASSET-MANAGEMENT

FR INNOVATIVE INVESTMENTS

NACHRICHTEN

Bei Fidelity wechseln wichtige Manager

Ellyn McColgan hat als Leiter Fondsvertrieb bei Fidelity Investments gekündigt. Seine Aufgabe bei der 1,5 Bill. Dollar großen US-Anlagegesellschaft wird vorübergehend Rodger Lawson übernehmen, der seinen neuen Posten als Chef für Vertrieb und Altersvorsorge erst einen Tag vorher übernahm. Mit McColgan werden noch drei andere Top-Führungsleute im laufenden Jahr die Fidelity-Kommandobrücke verlassen. Dem 77-jährigen Firmeninhaber Edward Johnson III bleibt jetzt laut Analysten nur noch eine ernst zu nehmende Nachfolgerin: seine 46-jährige Tochter Abigail Johnson, die seit 23 Jahren für die Firma arbeitet. | Bloomberg

Chinas Fondsvermögen hat sich verdreifacht

Das Fondsvermögen in China hat sich im ersten halben Halbjahr mehr als verdreifacht und jetzt umgerechnet 237,6 Mrd. Dollar erreicht. Als wichtigsten Grund nennt die Zentralbank des Landes die markante Aktienhausse an den Börsen Schanghai und Shenzhen, die neue Investoren in Anlageprodukte gelockt habe. Die Chinesen verfügen über Spareinlagen in Höhe von 2,2 Bill. Dollar und 107,1 Mill. Wertpapierdepots. Allein in der vergangenen Woche wurden 1,05 Mill. neue Depots eröffnet. | Bloomberg

Zahl der Woche

17,5 Mrd. Euro

Nettoabsatz

| | |
|--|------|
| Top-Drei Investmentanbieter, Nettoabsatz 1. Halbjahr 2007 in Mrd. Euro | |
| DWS/DeAM | 17,5 |
| Dekabank | 8,5 |
| Union Investment | 7,1 |

Die Vermögensverwaltungssparte der Deutschen Bank (DeAM) und deren Fondstochter DWS verkauften im ersten Halbjahr am besten. Laut Fondsverband BVI liegen ihre Nettoabsätze mit 17,5 Mrd. Euro deutlich vor den Dekabank mit 8,5 und Union Investment mit 7,1 Mrd. Euro. In den Zahlen enthalten sind Publikums- und Spezialfonds sowie andere Vermögen. Die Branche insgesamt verwaltet knapp 1,6 Bill. Euro. Der Nettoabsatz belief sich auf 51,7 Mrd. Euro, von denen 5,4 Mrd. Euro auf offene Immobilienfonds entfielen. | ina

Durchbruch für Indexfonds

Immer mehr Verwalter steigen in das Geschäft mit den preiswerten Produkten ein

INGO NARAT | FRANKFURT

Börsengehandelte Indexfonds sind bisher ein Renner bei institutionellen Investoren unter anderem weil sie preisgünstig sind. Nun wittern Experten auch deren Durchbruch bei Privatanlegern – dank des Gesetzgebers. „Die anstehenden EU-Finanzmarkttrichtlinie Mifid und die Abgeltungsteuer fordern eine Offenlegung der Gebühren“, sagt Thomas Meyer zu Drewes, Deutschland-Leiter von Lyxor Asset Management.

Immer mehr Finanzhäuser gründen Vermögensverwaltungen, die ausschließlich sogenannte Exchange Traded Funds (ETFs), also börsennotierte Indexfonds, als Bausteine verwenden. Zu den Vorreitern zählen die NordLB, Veritas, der Verbund Deutscher Honorarberater und Trigonus. „Da ist in Zukunft mächtig Musik drin“, glaubt Dieter Rauch, Geschäftsführer beim Verbund Deutscher Honorarberater (siehe „Das neue Geschäftsmodell“).

Vor sieben Jahren startete das ETF-Geschäft in Europa. Bis heute lancierten führende Anbieter wie Barclays Global Investors, die zugehörige Indexchange sowie Lyxor 333 Produkte für Indizes auf Aktien wie den Dax, Anleihen und andere Vermögensformen. Sie sammelten laut Indexchange 78,5 Mrd. Euro ein. Getragen war das rasante Wachstum von institutionellen Investoren. Die Großanleger sind teilweise von den Anlageergebnissen der aktiv arbeitenden Asset-Manager enttäuscht. Darüber hinaus gefallen ihnen an den Indexprodukten deren Transparenz, die niedrigen Gebühren und die stetige Handelbarkeit zum aktuellen Wert.

Das sind auch gute Argumente, um Privatanleger von diesen Produkten zu überzeugen. Doch Banken und Berater hielten sich bisher zurück. „Viele Banken haben wegen der geringen Margen kein Interesse an einem offensiven ETF-An-



Blick auf die NordLB in Hannover. Die Luxemburger Tochter der Landesbank geht bei der Vermögensanlage neue Wege: Sie setzt auf Indexfonds.

Das neue Geschäftsmodell

Kaufgebühr

Für börsengehandelte Indexfonds werden keine Ausgabeaufschläge verlangt. Bei aktiv gemanagten Aktienportfolios beträgt diese Kaufgebühr dagegen häufig bis zu fünf Prozent. Die laufenden Jahresgebühren erreichen in diesen Fällen oft 1,5 Prozent, während die Jahresgebühr für Index-

fonds deutlich unter 0,5 Prozent liegen.

Anreize zum Verkauf von teuren Produkten.

Interessenlage

Anleger kaufen Fonds meist bei der Bank. Der Berater bzw. seine Bank erhält bei Geschäftsabschluss meist den Aufschlag. Dazu kommen in der Regel Anteile an der Jahres- bzw. Managementgebühr. Deshalb hat der Berater große

Honorarberater

Honorarberater verdienen nicht am Umsatz mit dem Anleger und werben mit unabhängiger Produktauswahl. Sie verlangen keine Aufschläge, nur niedrige Transaktionsgebühren, geben versteckte Provisionsanteile an den Kunden.

gebot“, sagt Jürgen Kühn, Leiter Privatkundengeschäft der NordLB in Luxemburg. Preisgünstige Produkte bedeuten für die Institute geringere Einnahmen. Außerdem scheuen die meisten Banken eine Kannibalisierung des Geschäfts ihrer Fondstöchter, da diese mit aktivem Management ebenfalls deutlich höhere Erträge erzielen.

„Aber Mifid und das anstehende Versicherungsvertragsgesetz fordern von den Beratern einen Ausweis der Provisionen“, erläutert Rauch. Dann werde der Endanleger „in Euro und Cent sehen, was er bezahlt“. Deshalb setze ein Umdenken ein. „Es ist ein besserer Weg, schon vor den Offenlegungspflichten auf ETFs umzusteigen“, glaubt Dieter Kern, Geschäftsführer der vor wenigen Wochen gegründeten unabhängigen Finanzberatung Trigonus ETF Management.

Bei den neuen Angeboten gehen die Pioniere ganz unterschiedliche Wege. Kern und sein Kollege Peter Binz wollen in ihrer kleinen Vermögensverwaltung künftig bis zu 80 Prozent der Anlagen über Indexfonds abdecken. Kühns Luxemburger Initiative steckt ebenfalls noch in den Anfängen. Er arbeitet unabhängig von der NordLB-Zentrale in Hannover. Das Stammhaus offeriert weiterhin seine klassische Vermögensverwaltung in Kooperation mit der Berenberg Bank.

Das Nebeneinander von aktiver und passiver Verwaltung scheut auch die Société Générale nicht. Der französische Konzern verfügt über eine große traditionell arbeitende Fondstochter. Doch die ebenfalls zum Haus gehörige deutsche Veritas SG Investment Trust lancierte im Frühjahr einen ausschließlich in ETFs investierenden Dachfonds. „Wir planen jetzt einen zweiten Teilfonds extra für institutionelle Investoren“, sagt Fondsmanger Markus Kaiser.

Einen ganz anderen Weg geht Rauch. „Wir sind die ersten Anbieter einer ETF-Fondspolice“, sagt er. Das Finanzhaus Fortis legte exklusiv für die Mitglieder des Verbundes eine Lebensversicherung auf. Rauch hat gerechnet: „Bei klassischen Policen hat der Kunde bis zu fünf Mal höhere laufende Kosten – und bald wird er die auch sehen.“

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter: www.handelsblatt.com/fonds

Experten erwarten Probleme bei Aufkäufen

US-Investmentbank sieht mittelmäßige und spezialisierte Unternehmen im Nachteil

FRANKFURT. Die Krise bei US-Hypothekenforderungen niedriger Bonität (Subprime) wirft auch einen Schatten auf den Markt für Firmenfusionen und -aufkäufe im Asset-Management. Das erste Halbjahr hatte noch einen neuen Rekord auf diesem Sektor gebracht. Die Käufer gaben laut Schätzung der US-Investmentbank Putnam Lovell weltweit für den Erwerb von 114 Anlagefirmen mindestens 33,7 Mrd. Dollar aus und integrierten auf diesem Wege rund 1,24 Bill. Dollar an Vermögenswerten in ihre

Unternehmen (Handelsblatt vom 26.7.). Darin sind Börsengänge ausdrücklich berücksichtigt.

Investoren dürften sich nun auch im Zuge erschwerter Finanzierungsmöglichkeiten durch die US-Krisen stärker auf potentielle Zielfirmen mit breiter und wenig zyklischer Produktpalette konzentrieren. Das verspreche eine geringere Anfälligkeit bei Marktunsicherheiten, sagen die Putnam-Experten. Benachteiligt seien mittelmäßige und zu stark spezialisierte Firmen.

Deshalb werden viele Hedgefonds nach wie vor Interesse an einem Börsengang oder Verkauf haben, so die Analyse. Eine ganze Reihe der interessierten Adressen verfügt laut Putnam-Experte Ben Phillips jedoch weder über eine breite Produktpalette noch über stabile Absatzmöglichkeiten in stark schwankenden Kapitalmärkten.

Ein Beispiel ist die große Hedge-Fonds-Gruppe Blackstone. Ihr Börsengang im ersten Halbjahr war das bisher größte Going Pu-

blic in dieser Branche. Der Aktienkurs ist anschließend bereits deutlich gesunken.

Die Analysten von Putnam Lovell sprechen jedoch ausdrücklich von einer „möglichen temporären Eintrübung der Finanzierungsmöglichkeiten“. Sie machen keine Abstriche an ihrem positivem Ausblick für das restliche Jahr. „Die Fusionsaktivitäten an sich werden stark bleiben, denn die treibenden Kräfte Demografie und Globalisierung bleiben erhalten“, sagt Ben Phillips. ina