



# Was im Fonds-Sieb hängenbleibt

**Online-Anlageberater** wie Fundstreet werden an Bedeutung gewinnen. Solch offene Fondsplattformen sorgen für Transparenz.

Von Andreas Fuchs

**W**ie wichtig eine gute Marke ist und was bei der Schädigung eines Markennamens alles auf dem Spiel steht, haben die Ereignisse rund um die Swissair in aller Deutlichkeit gezeigt. Noch nicht ganz so weit fortgeschritten wie bei den Airlines oder bei Konsumgütern ist das Markenbewusstsein bei Anlagefonds. Doch auch hier verbindet der Konsument bzw. der Anleger mit einem Markennamen ganz bestimmte Eigenschaften. Viele heute

etablierte Fondsanbieter konnten und können weiterhin vom guten Markennamen der Bank, die dahinter steht, profitieren. Fonds der Grossbanken, aber auch jene der Kantonalbanken haben deshalb immer noch eine Art Heimvorteil. Gemessen am Fondsvolumen in der Schweiz haben die drei grössten Anbieter (UBS, Credit Suisse, Swissca) weiterhin eine dominierende Stellung. Ganz anders präsentiert sich die Situation, wenn es um die Anzahl der neu

**Auslese** Die Selektionskriterien entscheiden darüber, ob ein Anleger mit seinen Fonds die gewünschten Erfolge erzielt.

lancierten Fonds geht. Nach Angaben der Fondsdatenfirma Lipper waren im ersten Halbjahr 2001 über 95 Prozent der in der Schweiz zum Vertrieb zugelassenen Fonds ausländischer Herkunft. Diese haben ihr Domizil vorwiegend in Luxemburg, zunehmend aber auch in Irland. Bei der mittlerweile riesigen Anzahl Fonds (allein in der Schweiz sind über 3000 Produkte zugelassen) wird die Auswahl eines geeigneten Fonds zusehends schwieriger. Zudem sind Fonds entgegen der landläufigen Meinung nicht immer eine Geldanlage mit geringem Risiko. Natürlich gibt es jene weltweit oder in grossen Wirtschaftsräumen investierenden Aktien- oder Obligationenfonds, deren Vermögen über viele Sektoren und Unternehmen gestreut ist. In diesem Bereich ist das Risiko einigermassen überschaubar. Die stolzen Wachstumsraten der letzten Jahre erzielte die Branche aber zu einem rechten Teil mit den Spezialitätenfonds.

Statistische Angaben zum deutschen Fondsmarkt belegen diese Aussage: So flossen letztes Jahr Anlegergelder im Umfang von rund 58 Milliarden Euro zu den Fondsgesellschaften – mehr als die Hälfte davon in Branchen- und Regionenfonds, also in Produkte mit relativ eng begrenztem Anlagespektrum. Genau diese Produkte liessen sich aber während der Boomjahre an den Aktienmärkten gut verkaufen. Immer spezialisierter wurden die Anlageuniversen, innerhalb derer die Fonds investieren konnten und immer grösser wurde damit auch das Risiko für die Kunden. Zu Beginn der Neunzigerjahre wurden viele Fonds gegründet, die auf die Schwellenländer Asiens oder Lateinamerikas ausgerichtet waren, etwas später rückten auch die Staaten Mittel- und Osteuropas vermehrt in den Blickpunkt der Fondsbranche. Letztes Jahr noch verkauften sich Branchen- oder Sektorfonds sehr gut. Inzwischen ist auch im Fondsgeschäft das Wachstum deutlich zurückgegangen. In diesem härteren Umfeld ist eine gute Marke besonders wichtig. Während der Anleger früher gewissen ihm bekannten Markennamen schneller Vertrauen entgegen brachte, mussten andere,



BILD: PEF

«Sobald ein Fonds in der Lipper-Datenbank ist, steht er grundsätzlich als Anlagemöglichkeit zur Verfügung.»

**Herbert Kahlich**  
CEO Fundstreet

meist ausländische Anbieter härter um Anerkennung kämpfen. Mit dem Bekenntnis zu offenen Fondsplattformen macht die Finanzbranche jedoch einen entscheidenden Schritt in Richtung mehr Kundenorientierung. Es wird zunehmend einfacher, die verschiedenen Fonds und ihre Kosten zu vergleichen.

Immer mehr Anleger realisieren, dass keine Fondsgesellschaft in sämtlichen Kategorien die Nummer eins sein kann. Ausserdem sind die Sieger eines bestimmten Jahres höchst selten auch im darauf folgenden Jahr wieder an der Spitze anzutreffen. Dies alles spricht für Fondsshops, wo der Kunde aus einer Vielzahl von Fonds verschiedener Anbieter wählen kann. Der Online-Fondsberater Fundstreet beispielsweise kann auf die Datenbank von Lipper mit rund 2000 Fonds von 90 Gesellschaften zurückgreifen. Zur Abwicklung der Transaktionen arbeitet das Unternehmen mit Partnerbanken (Direkt Anlage Bank, Maerki, Baumann & Co. AG, Zürcher Kantonalbank) zusammen. Ab einem Betrag von 10000 Franken ist die Führung eines Fondskontos und – depots möglich. Der Online-Berater erhält von den Fondsgesellschaften eine Retrozession, also eine Art Gebühr für alle Fonds, die über diese Plattform verkauft werden. Die Höhe dieser Entschädigung richtet sich wie bei anderen Fonds-Vermittlern nach der Summe des investierten Kapitals. «Sobald ein Fonds in der Lipper-Datenbank ist, steht er grundsätzlich als Anlagemöglichkeit zur Verfügung. Wir möchten an dieser Stelle festhalten, dass der Vertrieb via Fundstreet unabhängig von der Höhe der Retro-

zessionen ist», betont Herbert Kahlich, CEO und Verwaltungsratsdelegierter von Fundstreet. Bei der Suche nach dem oder den optimalen Fonds ist der virtuelle Fragekatalog auf der Internetseite von grosser Bedeutung: «Zuerst wird das Risiko/Rendite-Profil des Investors, das aus dem Fragekatalog abgeleitet wird, bestimmt. Dabei spielen Anlagedauer, Steueraspekte und der Investitionsbetrag eine wichtige Rolle. Diese Parameter – in Verbindung mit der eigenen Asset Allocation und Empfehlungsliste – erlauben uns, das optimale Fonds-Portefeuille für den Investor zu berechnen.»

Bei Finanzgeschäften übers Internet ist oftmals auch von günstigeren Kosten die Rede. In diesem Fall sind die Gebühren je nach Partnerbank und Fonds unterschiedlich. Der Anleger kann aber davon ausgehen, dass die Ausgabekommission tiefer ist oder sogar ganz wegfällt. Die Gebühr für die Führung des Depots richtet sich nach der Anlagesumme, das Minimum liegt bei etwa 50 Franken. Eine generelle Prognose lässt sich jetzt schon machen: Im Kampf um die Fondsgelder werden tiefere Kosten je länger je mehr zu einem wichtigen Argument. ■

## Fondsempfehlungen von Fundstreet

Anlagesumme CHF 100 000

### Anlegertyp A

Risikoscheu, setzt auf Stabilität.

- ▶ **Liquide Mittel (8%)**  
**SF Reserve (Geldmarktfonds)** (Valoren-Nr. 601372); 8 000 Franken
- ▶ **Obligationen (57%)**  
**CS Bond Dynamic CHF** (Valoren-Nr. 277020); 21 000 Franken  
**ABN Amro Europe Bond** (Valoren-Nr. 233539); 21 000 Franken  
**CS Bonds (L) GBP** (Valoren-Nr. 971109); 7 000 Franken  
**Dollarrenta** (Valoren-Nr. 971109); 8 000 Franken
- ▶ **Aktien (35%)**  
**Ferrier Lullin Trust Switzerland** (Valoren-Nr. 596978); 16 000 Franken  
**Templeton European Fund A** (Valoren-Nr. 601219); 9 000 Franken  
**Franklin Mutual Beacon A** (Valoren-Nr. 532411); 10 000 Franken

### Anlegertyp B

Risikofreudig, setzt ausschliesslich auf Aktienfonds.

- ▶ **Liquide Mittel (4%)**  
**Konto** 4000 Franken
- ▶ **Obligationen (21%)**  
**CS Bond Dynamic CHF** (Valoren-Nr. 277020); 9 000 Franken  
**ABN Amro Europe Bond** (Valoren-Nr. 233539); 12 000 Franken
- ▶ **Aktien(75%)**  
**Ferrier Lullin Trust Switzerland** (Valoren-Nr. 596978); 25 000 Franken  
**OYSTER-Italian Opportunities** (Valoren-Nr. 500381); 14 000 Franken  
**HSBC UK Equity** (Valoren-Nr. 795230); 6 000 Franken  
**Franklin Mutual Beacon A** (Valoren-Nr. 532411); 10 000 Franken  
**Mercury MST Gold & Mining A** (Valoren-Nr. 601219); 12 000 Franken  
**HSBC Chinese Equity** (Valoren-Nr. 238957); 8 000 Franken