

StarCapital ETF-Panel: Vertrieb mit ETFs - Experten sind sich einig: so profitieren alle

Oberursel/Mannheim, den 25. Januar 2017



Unter dem Motto „Vertriebserfolg durch ETFs“ diskutierten (von links nach rechts) Oliver Lang (BCA), Roger Bootz (Deutsche Asset Management), Peter Scharf (Blackrock), Karsten Schmithals (Alte Leipziger), Rudolf Geyer (ebase), Thomas Meyer zu Drewer (ComStage ETFs) und Markus Kaiser (StarCapital) wie Finanzvermittler ETF-Produktlösungen erfolgreich in ihr Geschäftsmodell integrieren können.

Unter dem Motto „Vertriebserfolg durch ETFs“ füllte der Vermögensverwalter StarCapital mit einer ETF-Expertenrunde zum vierten Mal in Folge den großen Saal des FONDS professionell KONGRESSES in Mannheim. Markus Kaiser, ETF-Pionier und Fondsmanager des Vermögensverwalters StarCapital, diskutierte mit führenden Vertretern der ETF-Branche den Nutzen und die Zukunft von ETFs im Vertrieb. „Der Einsatz von ETFs in der Vermögensverwaltung hat in den letzten Jahren an Dynamik gewonnen und sogar die Verbraucherzentralen werben mittlerweile für die börsennotierten Indexfonds. Es gilt jetzt die Frage zu beantworten, welche Rolle ETFs im Leistungsspektrum des Finanzvertriebs bereits heute und zukünftig noch einnehmen können“, eröffnete Markus Kaiser in seiner Anmoderation die Expertenrunde.

Die Kundenbedürfnisse hätten sich in den letzten Jahrzehnten nicht stark verändert „breite Streuung, langfristiger Erfolg, kurzum Wertentwicklung oder Performance bei tragbarem Risiko stehen an der Spitze der Pyramide“, so Thomas Meyer zu Drewer, Geschäftsführer bei Comstage ETFs. Der Kundenanspruch bleibt, die Aufgaben wachsen jedoch. Meyer zu Drewer sieht über regulatorische Änderungen hinaus weitere Herausforderungen auf Finanzvertriebe zukommen: Entlohnungsprozesse könnten komplizierter werden, wodurch sich Einkommensströme bei

Finanzvertrieben weiter reduzieren würden. Für Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung der Fondsplattform ebase stellen sich Herausforderungen darüber hinaus auch in der Digitalisierung. „Viele unserer Partner müssen sich bereits heute fragen: Wie sieht der Grad meiner Digitalisierung in drei Jahren aus? Wie kann ich meinen Bestand halten, wie komme ich an Neukunden? Wie stelle ich Ertragsströme sicher? Ist mein Geschäftsmodell unter MiFID II noch zukunftsfähig?“ Geyer sieht in der Vermittlung Entscheidungsnöte zwischen Beratung und beratungsfreiem Angebot. Diese Fragen müssen 2017 zügig beantwortet werden. Viel Bewegung sei bei den Preismodellen zu erkennen, so Geyer. All-in-Fee-Gebührenmodelle und die Einführung von transaktionsbasierten Gebührentypen seien die ersten Anzeichen dafür.

„Einige Versicherungen haben bereits den Mehrwert von ETFs für ihre Produkte erkannt und ihr Angebot erweitert“, fasste Peter Scharl, Leiter des iShares Vertriebs für Deutschland, Österreich und Osteuropa bei Blackrock, die Situation zusammen. Im derzeitigen Niedrigzinsumfeld gilt es mehr denn je, zukunftsfähige Altersvorsorge- und Versicherungslösungen zu konzipieren. Die in Deutschland so beliebten Versicherungen müssten sich nun auch der Frage nach der Rolle von ETFs im Rahmen ihrer Altersvorsorgelösungen stellen. Der Versicherer Alte Leipziger hat bereits auf die Beliebtheit von ETFs reagiert und 20 ETFs in das Produktangebot integriert. „Über den ETF-Anlageplaner können Vermittler sich in drei Schritten den passenden ETF-Mix erstellen lassen. Zusatzleistungen wie ein automatisches Rebalancing oder eine intelligente Anlagesteuerung (IAS) zur Risikosteuerung im Zeitverlauf sind zudem kostenfrei“, führte Karsten Schmithals, Leiter der Privatkunden Vertriebsunterstützung, den Mehrwert für die Kunden an.

Der Maklerpool BCA stellt seinen angeschlossenen Vertriebspartnern von Einzel- über Dachfonds-ETFs und Versicherungslösungen mit ETFs bis hin zu ETF-Vermögensverwaltungen sämtliche Anlagelösungen zur Verfügung. Oliver Lang, Vorstand der BCA AG, fasste das Besondere der ETF-Vermögensverwaltung zusammen: „Mit einer einmalig protokollierten Beratung und einer daraus entstehenden Vermögensverwaltungsvollmacht ist eine aktive Allokation innerhalb der Vermögensverwaltung ohne erneute Protokollierung möglich“. Der Mehrwert liegt dabei auch für Roger Bootz, Leiter des ETF-Drittvertriebs EMEA bei Deutsche Asset Management, auf der Hand: „der Berater wird für seine Beratungsdienstleistung entlohnt und der Kunde bekommt eine aktive Vermögensverwaltung und nicht nur ein passives Portfolio.“

Alle sieben Experten verständigten sich darauf, dass ETFs weiterhin ein Thema der Gegenwart sind und es für die Zukunft bleiben. Für Berater eröffneten sich durch die Vielfalt an ETF-Lösungen und die wachsende Digitalisierung der Schnittstellen Chancen, die diese mit Leben füllen können.

Dass sich auf beiden Seiten - Fondsmanagement und Vertrieb - immer wieder neues Potential ergibt, zeigte Markus Kaiser auch dieses Mal. Er wies auf seine Fondsinnovation STARS Multi-Faktor hin, die vor einigen Tagen ihr Einjähriges feiern konnte. „Über die regelbasierte Rotation von Faktor-ETFs ist der Fonds nicht nur aktiv gemanaged, sondern auch absolut transparent.“

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld provoziert potentielle Neukunden im Markt, deren Anspruch an Information, Transparenz und Selbstbestimmung hoch ist. Die zugleich steigenden regulatorischen Ansprüche an Berater sind nicht aufzuhalten und spielen ETFs in die Karten. Die sieben Experten aus Fondsmanagement, Maklerpool, Versicherung und Fondsplattform waren sich einig: mit ETF-Anlagelösungen profitieren alle.

Über die StarCapital AG

Die StarCapital AG wurde im Jahr 1996 gegründet und bietet ihren Kunden mit ihren Fonds ein ganzheitliches Vermögensmanagement und verwaltet derzeit über 2 Milliarden Euro. Das Team der StarCapital setzt neben seiner langjährigen Börsenerfahrung auch auf aktuelle Erkenntnisse der hauseigenen Kapitalmarktforschung. Das StarCapital-Fondsmanagement wurde für seine Arbeit bereits mehrfach ausgezeichnet. Die Anlagestrategien werden ganz nach dem Leitsatz der Gesellschaft „*Das Ganze sehen, die Chancen nutzen*“ gesteuert.

Presse-Kontakt

Klimek Advisors Ltd.

Heidi Rauen

+49 69 / 3399 78-11

HRauen@klimek-advisors.com



StarCapital AG

Kronberger Str. 45

61440 Oberursel

Freecall: 0800/69 41 9-00

Telefon: 06171/69 41 9-0

Telefax: 06171/69 41 9-49

info@starcapital.de

<http://www.starcapital.de>

[Impressum](#)

Risikohinweis: Diese Pressemitteilung dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Potenzielle Anleger sollten sich an ihren Finanzdienstleister oder Berater ihrer Wahl wenden, um sich unabhängig von der StarCapital AG eine eigene Meinung über die Risiken zu bilden, die im Zusammenhang mit Investments stehen. Alle Aussagen wurden sorgfältig recherchiert, geben unsere aktuelle Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Für die Richtigkeit kann keine Gewähr übernommen werden. (Quelle: StarCapital AG, Stand: 31.12.2016).