

TOP-THEMA: FONDSSUPERMARKT AUF EXPANSIONSKURS

Fondssupermarkt drängt ins Robo-Segment

Seit 2015 ist der Miltenberger Fondssupermarkt als reiner Fondsvermittler für Selbstentscheider auf dem Markt. Voraussichtlich noch in diesem Jahr soll das Produktangebot auf alternative Investments ausgeweitet werden. Zudem ist zum Jahresbeginn 2018 ein Robo-Advisor-Angebot geplant.

Von Christiane Lang

Der zum Fondsvermittlers Infos AG gehörende Fondssupermarkt will sein Angebot über die reine Fondsvermittlung hinaus ausweiten. Die Vorstände Marco Kantner und Frank Berberich wollen für Anfang 2018, zusätzlich in die digitale Vermögensverwaltung einsteigen. Das Angebot soll unter „Digital Investing“ firmieren. Damit soll den Kunden neben dem Analysetool Fondsfinder ein weiteres Tool für die Anlageentscheidung zur Verfügung gestellt werden, betonten die Manager.

Geplant ist ein Robo-Advisor-Angebot, das drei Depots mit aktiven und passiven Fonds umfasst. Gemanagt werden die Depots von drei unterschiedlichen Anbietern: Das offensive Portfolio wird von der DWS verwaltet und das ausgewogenere von Fidelity. Für das defensive Depot ist der Fondssupermarkt Kantner zufolge noch in Verhandlungen. Für alle drei Depots gebe es bereits 5-jährige Trackrecords und alle haben Kantner zufolge ihre Benchmark geschlagen.

Hybrides Modell

Das defensive Depot hat vom 30.6.2012 bis 30.6.2017 eine Rendite von 18,97% erzielt, das ausgewogenen Depot von 27,58% und das dynamische von 31,99%. Alle drei Depots haben damit sowohl die Zielrendite wie auch ihre jeweilige Benchmark – 3-Monat-Euribor + 3% bzw. + 4% bzw. + 5% – geschlagen.

Die Fondsvermittlung über den Fondssupermarkt, der über 21 000 Fonds im Angebot hat, ist in den meisten Fällen kostenlos. Die geplante digitale Vermögensverwaltung, die hybrid aufgestellt werden soll, also mit einer persönlichen Beratung kombiniert wird, wird Berberich zufolge maximal 0,99% p.a. kosten. Die von den Anbietern bezahlten Kick-backs werden in voller Höhe an die Kunden ausbezahlt.

Deutsche Asset Management

ACH, DU LIEBES GELD!

WÖCHENTLICH MIT MARKUS KOCH

WAS GELDDANLAGE UND DAS TÄGLICHE LEBEN GEMEINSAM HABEN!

Mehr erfahren

DWS INVESTMENTS

Gegen den Trend: Kaum ETFs in den Depots

Anders als die am Markt befindlichen Robo-Advisor, die vor allem ETF-Portfolios anbieten, setzt die geplante digitale Vermögensverwaltung des Fondssupermarktes auch aktive Fonds ein. „Gute und nachhaltige Performance lässt sich mit aktiven Fonds viel besser erreichen“, erläutert Kantner. „Leider setzten vor allem viele Kleinanleger auf ETFs, weil sie lediglich Performance und die Gebühren vergleichen. Wichtige Kennzahlen wie der Maximum Drawdown, die Länge der Verlustperiode oder die Sharpe Ratio werden nicht beachtet.“

„ETFs auf Aktienindizes werden in Schwierigkeiten geraten, wenn die Märkte einmal richtig einbrechen“, so der Manager weiter. Eine lange, kräftige Abwärtsphase hätten die Kleinanleger noch nicht erlebt. „Anders als die Robo-Advisor kommen wir jedoch aus der Beratung und wissen wie die Anleger ticken. Mehr als 10% Rückgang wird bei einem Kleinanleger im Schnitt nicht toleriert. Mit reinen Aktien-ETF-Depots können sich Kleinanleger vor Einbrüchen an den Börsen aber nicht schützen.“

So machen ETFs in den Kundendepots des Fondssupermarktes denn auch nur einen sehr geringen Anteil aus. „Vom gesamten verwalteten Volumen entfallen lediglich 2% auf ETFs“, so Kantner. Er führt diese geringe ETF-Quote auch darauf zurück, dass der Fondssupermarkt aktiv über aktive Fonds berichte.

Neben der Service-Erweiterung durch den geplanten Robo-Advisor wird auch die Produktpalette in der Fondsvermittlung ausgeweitet. Innerhalb der nächsten drei bis sechs Monate sollen die Anleger auch alternative Investments, das werden in erster Linie offene Immobilienfonds sein, über den Fondssupermarkt erwerben können.

1-Mrd.-Euro-Marke innerhalb von vier Jahren im Visier

Kantner und Berberich wollen in den nächsten Jahren immer schneller wachsen. Werden derzeit in der gesamten Gruppe 395 Mill. Euro verwaltet – davon 100 Mill. Euro im Fondssupermarkt, 180 Mill. Euro in der Infos AG und weitere 115 Mill. Euro sind betreute Vermögen übernommener Makler, die im klassischen Beratungsgeschäft tätig sind –, soll in vier Jahren die 1-Mrd.-Euro-Marke erreicht sein.

Das Wachstum des Fondssupermarktes betrug im ersten Quartal 18% auf 90,2 Mill. Euro und hat sich den Angaben zufolge im zweiten Quartal ähnlich fortgesetzt. Der Fondssupermarkt richtet sich in erster Linie an Kleinanleger. 10 Mill. Euro fließen jährlich in Sparpläne. Es gibt aber auch Großanleger: In 50 Depots liegen jeweils über 1 Mill. Euro. Die Zahl der Kunden legt ebenfalls weiter zu und hat inzwischen 6.000 erreicht. Im vergangenen Dezember wurden erstmals mehr als 100 Neukunden im Monat verzeichnet, im März seien es erstmals 200 Neukunden gewesen. Von Januar bis zum 29. Juni seien insgesamt 781 neue Kunden gewonnen worden. Das Ziel ist es, auf 500 bis 600 Neukunden im Monat zu kommen.

80% der Neukunden kommen über Google

„80% unserer Kunden finden über Google zu uns“, so Kantner. Die Google-Werbung sei bislang die einzige, die geschaltet werde. Das Werbeetat ist den Fondssupermarktmanagern zufolge noch sehr niedrig und liegt derzeit bei rund 300.000 Euro. Das sei nicht einmal 1% dessen, was zum Beispiel der sehr schnell wachsende Robo-Advisor Scalable Capital investiere. „Anders als die Robo-Advisor schreiben wir aber schwarze Zahlen und das von Anfang an“, betonen Kantner und Berberich.

2011 hatten die beiden Vorstände den Fondsvermittler Infos AG mit einem verwalteten Volumen von 200 Mill. Euro übernommen, unter dessen Dach 2015 die Marke Fondssupermarkt an den Start ging. Die Infos AG sei drei Jahre lang saniert worden, habe aber auch in dieser Zeit rentabel gearbeitet.

Der Fondssupermarkt verzichtet auf Kundengebühren und finanziert sich durch die Beteiligung an den Managementgebühren der Fondsgesellschaften, die diese für die Vermittlung ihrer Fonds zahlen. „Die Range reicht hier von 0,0 % bis 0,5 % der jeweiligen Managementgebühr“, betont Kantner.

Gemessen daran liege die kritische Größe für einen Vermittler bei mindestens 100 Mill. Euro Assets under Control. Im Markt gebe es aber noch sehr viele kleine Player, von denen wohl einige vom Markt verschwinden würden. Als größte Wettbewerber im Segment der Fondsvermittlerplattformen nennt Kantner die Wiesbader AVL Finanzvermittlung und die AAV Fondsvermittlung in Aalen.

„Waren an Cashboard interessiert“

Zum geplanten weiteren Wachstum sollen auch technische Weiterentwicklungen der Serviceleistungen des Fondssupermarktes beitragen. So wird aktuell am Relaunch des sogenannten Fondsfinders, mit dem anhand bestimmter Kriterien passende Fonds gesucht werden können, gearbeitet. In rund einem Vierteljahr soll zudem die Depoteröffnung komplett online möglich sein.

Aber auch durch Zukäufe könnte das Wachstum gepusht werden. „Wir sind an Unternehmen interessiert, die weniger erfolgreich sind und in die wir unsere Ideen transferieren könne“, erläutert Berberich. „Aber es muss auch passen.“ An dem in Insolvenz gegangenen Robo-Advisor Cashboard waren die Manager zunächst interessiert. Jedoch habe sich gezeigt, dass das Geschäftsmodell nicht erfolgsversprechend war und den eigenen Anforderungen nicht genügt habe, erläuterte Kantner.

Maklerzukäufe

Zugekauft wurden bisher Maklergesellschaften, die zwar gut etabliert, aber technisch nicht auf der Höhe waren. „Diese haben wir auf den neuesten Stand gebracht“, so Berberich. Durch diese Übernahmen sei der Fondssupermarkt die einzige Online-Vermittlungsplattform, die auf Kundenwunsch auch Beratung anbiete.

Zuletzt wurde der Münchner Fondsladen übernommen, der neben der Zulassung als Finanzanlagenvermittler nach § 34f Gewerbeordnung auch über eine BaFin-Lizenz als Finanzportfolioverwalter nach § 32 KWG verfügte. Das unter die BaFin-Erlaubnis fallende Geschäft des Fondsladens, die Verwaltung zweier Dachfonds, haben Kantner und Berberich an Veritas Investment abgegeben. „Wir streben keine BaFin-Lizenz an“, so Kantner. „Wir wollen keine eigenen Produkte anbieten, denn wir wollen marktneutral agieren.“ Durch die Übernahme der Makler verfügt die Gesellschaft über Standorte in verschiedenen deutschen Städten. Dies soll noch ausgeweitet werden, aktuell finden Verhandlungen mit einem weiteren Makler statt.

Mifid II birgt noch Unsicherheit

Von der europäischen Finanzmarktrichtlinie Mifid II ist der Fondssupermarkt als Finanzanlagenvermittler nach § 34 Gewerbeordnung nicht direkt betroffen. Jedoch verlangt die EU, dass auf diese der Richtlinie „entsprechende“ Regelungen angewendet werden. Wie dies aussehen wird, ist knapp sechs Monate vor Inkrafttreten von Mifid II immer noch nicht gänzlich bekannt. Da sich der Fondssupermarkt an Selbstentscheider richtet und lediglich „execution only“ anbietet, müssen Vorschriften wie die der Zielmarktbestimmung nicht angewendet werden. Andere Punkte wie das Unbundling von Research, also die separate Abrechnung von Research, könnten die Gesellschaft aber noch treffen. „Aus jetziger Sicht sind wir vollständig Mifid-II-konform aufgestellt“, betont Kantner.