

Krümelsuche

Die Heeresführung der Fondsgesellschaft Robeco hat sich aufgemacht, dem Siegeszug der ETFs entgegenzutreten. Ihre Schwerter: Zwei aktuelle Studien. Und Robeco ist nicht Irgendwer. Das Haus sagt über sich selbst: „Kaum eine andere Fondsgesellschaft verfügt über eine längere Geschichte als Robeco. Robeco wurde bereits 1929 von einer Gruppe niederländischer Kaufleute gegründet und hat seinen Hauptsitz in den Niederlanden. Heute verwaltet Robeco weltweit ein Vermögen von zirka 115 Milliarden Euro für private und institutionelle Kunden in zahlreichen Ländern.“

Leider verkümmern die Waffen dieses Global Players bereits bei einer kurzen Studien-Analyse zu bescheidenen Küchenmesserchen. Selbst da, wo man den Feind (ETF) treffen wollte, nämlich auf einem Nebenkriegsschauplatz des weltweiten Kapitalmarktgeschehens, blieben die Klagen stumpf.

Anhand der Anlagesegmente Investment-Grade- und High-Yield-Unternehmensanleihen sollte Beweis geführt werden, dass die günstige Kostenstruktur von ETFs der von aktiv-gemanagten Fonds vergleichbar ist.

Addiert man jedoch nun ganz einfach, um die Gesamtkostenquote zu ermitteln, dann offenbart sich: Fehlanzeige! Die aktiv-verwalteten High-Yield-Bonds-Fonds von Robeco sind im Durchschnitt für den privaten Anleger doppelt so teuer wie die High-Yield-ETFs.

Im Investment-Grade-Segment (Anleihen, die ein Rating von mindestens BBB aufweisen) sind aktive Fonds im Durchschnitt sechsmal so teuer.

Auf dem Feld der Performance von High-Yield- und Investment-Grade Produkten versuchte Robeco ebenfalls seine eigenen aktiv gemanagten Angebote ins rechte Licht zu rücken. Hierzu hat man sich, wer mag es verübeln, gezielt einen bestimmten 3 Jahreszeitraum gewählt. In diesem zeigt sich Robeco tatsächlich performancestärker.

Blickt man jedoch tiefer, dann erkennt man: Hier wurde auf Teufel komm raus solange mit allen Mitteln der Mathematik nach einem Vorsprung gesucht, bis man ihn glücklicherweise tatsächlich für einen bestimmten Zeitraum, nämlich den Zeitraum der Finanzmarktkrise, definieren konnte.

Was lernen wir daraus? Im Kampf um den Kunden, hier geht es um institutionelle Großkunden, geht es um jeden Krümel. Robeco muss nun husten, weil es zu krümelig wurde.

Sie sollten darauf achten, mit welchen Spitzfindigkeiten Ihr Bankberater Sie auf die Schiene der aktiven Fonds zurück locken möchte.



Herzlichst
Ihr

Hans-Joachim Reich