

# „Wir sehen mit Sorge einige Fehlentwicklungen“

INTERVIEW  
30.9.2010 | Nr. 9

Christian Kreuser über die Rolle von börsengehandelten Indexfonds in der Honorarberatung und warum die Quirin-Bank keine Zertifikate empfiehlt.

**Herr Kreuser, spielen ETFs bei Kunden, die bei Ihnen ihr Depot im Rahmen einer Honorarberatung zeigen, überhaupt eine Rolle?**

Das ist eine Seltenheit. Meist sind die Depots, die uns vorgelegt werden, vollgestopft mit Investmentfonds der jeweiligen Hausbank und mit Zertifikaten.

**Empfehlen Sie denn keine Zertifikate?**

Nein, weil Zertifikate das Gegenteil von ETFs sind. Sie sind weder kostengünstig noch transparent wie die börsengehandelten Indexfonds, sondern sehr teuer und in vielen Fällen zu komplex. Man muss oft lange recherchieren, um die versteckten Kosten der Zertifikate zu ermitteln. Ein Nachteil ist auch, dass der Emittent anschließend auch den Markt macht, also Ankauf- und Verkaufskurse im Sekundärmarkt stellt. Wenn wir unsere Kunden auf diese Punkte hinweisen, kommt meist die Antwort, davon hätten sie nichts gewusst.

**Spielen eigentlich ETFs bei Ihrer Honorarberatung eine große Rolle?**

Ja, eine sehr große sogar. Wir empfehlen ETFs aktiv bei unserer Beratung. Aber die Empfehlung ist bei uns erst das letzte Glied in der Kette. Zuerst ermitteln wir die Asset Allocation, die Aufteilung des Vermögens, die zur Risikoneigung und zum Anlagehorizont des jeweiligen Kunden passt. Denn das ist viel wichtiger. Viele Anleger kaufen angesichts des positiven Images von börsengehandelten Indexprodukten einfach ETFs, ohne sich vorher Gedanken über eine Depotstruktur zu machen.

**Empfehlen Sie denn Ihren Kunden überhaupt noch aktive Investmentfonds?**

Für die großen, informationseffizienten Märkte nicht. Da setzen wir auf ETFs. Wir glauben nicht, dass ein aktives Fondsmanagement in solchen Fällen eine Überrendite erzielen kann. Anders ist die Sach-

## KURZPORTRAIT

Christian Kreuser leitet das Privatkundengeschäft der Quirin-Bank, zusammen mit dem Sprecher des Vorstands, Karl Matthäus Schmidt. Bevor er im Juli 2005 zur Quirin-Bank kam, war er lange Jahre bei der Hypo-Vereinsbank in verschiedenen Stabspositionen tätig, zuletzt als Leiter Private Banking in Südbayern. 2000 gründete er mit dem Bankhaus Merck Finck & Co. oHG die Merck Finck Vermögensbetreuungs AG, die er fünf Jahre als Vorstand leitete. Die Quirin-Bank als erste Honorarberaterbank Deutschlands bietet vermögenden

Anlegern ab 50 000 Euro ein Betreuungskonzept mit Kostentransparenz und Rückvergütung aller offenen und versteckten Provisionen. Mit einer monatlichen Grundgebühr sind alle Kosten abgedeckt. Darüber hinaus ist die Bank am Anlageerfolg beteiligt. Das Finanzinstitut, 1998 gegründet, hat seinen Sitz in Berlin und betreut gegenwärtig knapp 7 000 Kunden mit einem Anlagevolumen von ca. zwei Mrd. Euro.



lage, wenn ein Anleger partout in einen ganz speziellen Markt investieren will: Nehmen wir als Beispiel Vietnam. Zum einen existiert dafür kein ETF, zum anderen glauben wir, dass ein Fondsmanager, der in der Region wohnt und gut verdrahtet ist, eine höhere Rendite als der Vergleichsindex erzielen kann.

**Können Sie alle ETFs zu empfehlen?**

Nein, denn wir sehen mit Sorge Fehlentwicklungen auf dem Markt. Viele Institute nutzen das positive ETF-Image nur zur Kundengewinnung. Wir sehen ETFs mit aktiven Strategien kritisch, ebenso die vielen gehebelten Produkte, die in der letzten Zeit auf den Markt gekommen sind. Noch schlimmer sind aus unserer Sicht Produkte, die Nähe zu ETFs signalisieren, aber keine sind. Ein Beispiel sind ETNs. Bei diesen Exchange Traded Notes gibt es kein Sondervermögen, vom rechtlichen Status her sind das Zertifikate. Das alles verfälscht auch die Statistiken. Vor einiger Zeit habe ich die Meldung gelesen, dass das Anlagevolumen der börsengehandel-

ten ETFs höher als das der Zertifikate ist. Doch darin waren die ETNs enthalten. Wenn man die herausrechnet, lagen die Zertifikate wieder vorn.

**Sie bieten einen aktiv gemanagten ETF-Dachfonds an, den Wealth Management ETF. Warum?**

Den bieten wir nicht mehr an. Wir sind vor dem Start der Abgeltungsteuer von Kunden gefragt worden, ob wir nicht eine Alternative zu überbewerteten Dachfonds anbieten können. Das ist – meiner Meinung nach – auch gut gelungen. Wir sind aber zur Auffassung gekommen, dass letztendlich ein aktiv gemanagter Fonds zu einer Bank mit Honorarberatung nicht passt. Wir haben uns als unabhängige Honorarberater bewusst aus dem ETF zurückgezogen, um eben diese Unabhängigkeit zu bewahren. Deswegen haben wir uns Mitte 2009 davon verabschiedet.

Die Auswahl der entsprechenden ETFs hat danach das Institut für Vermögensaufbau übernommen.

**Das Gespräch führte Jürgen Röder.**