

# »Stets konkrete Mehrwerte generieren«

Sasa Perovic, Leiter Markt- und Fondsresearch bei der Neifonds Gruppe, über den Einsatz von ETF-Konzepten in der Beratung und über das Feedback von unabhängigen Finanzberatern

Interview: Oliver Lepold

**DAS INVESTMENT: Seit wann bieten Sie aktiv gemanagte ETF-Portfolios an?**

**Sasa Perovic:** Seit April 2014. Wir ermöglichen damit mit einer einzigen Allokation Zugang zu breit diversifizierten Modellportfolios und schließen die Lücke zwischen einem passiven ETF-Portfolio und einer aktiv verwalteten Strategie.

**Wie sieht das konkret aus?**

**Perovic:** Wir haben gemeinsam mit BlackRock drei auf ETFs basierende Modellportfolios mit den Risikoprofilen defensiv, moderat, offensiv entwickelt. BlackRock verantwortet dabei die Asset Allocation. Eine

Strategie besteht jeweils aus 10 bis 15 ETFs, die globale Indizes aus verschiedenen Regionen, Asset-Klassen und Währungen abdecken.

**Wie hoch ist die Aktienquote?**

**Perovic:** Sie liegt je nach Variante zwischen 25 und 75 Prozent. Mindestens einmal jährlich wird die strategische Vermögensaufteilung rebalanciert.

**Greifen die Berater zu?**

**Perovic:** Ja, die Portfolios sind bei ihnen sehr beliebt und sie zeigen eine steigende Bereitschaft, sich mit dem Thema ETFs auseinanderzusetzen. Auch für Provisionsberater

werden ETFs zunehmend attraktiv. Es besteht auch die Möglichkeit, eigene aktiv gemanagte Portfolios mit Servicegebühr anzubieten. Dabei können und werden ETFs auch eingesetzt. Es gibt aber auch Vorbehalte. Einige Berater sträuben sich, ausschließlich auf passive Produkte zu setzen. Das ist nachvollziehbar, denn bei diesem Thema geht es nicht für oder gegen aktives Management oder ETFs. Es geht darum, wann welches Instrument sinnvoll ist.

**Haben Sie Schulungsprogramme?**

**Perovic:** Ja. Wir schulen Berater regelmäßig durch umfangreiches Research rund um das Thema Portfo-

lio-Optimierung und Marktanalyse. Das Ziel: Berater sollen stets konkrete Mehrwerte für Kunden generieren.

**Was wird Mifid II hier bewirken?**

**Perovic:** In der Beratung sicherlich einen weiteren Aufschwung pro ETF. Mifid II regelt unter anderem Kosten, Komplexität und die Transparenz. Wir legen hohen Wert auf die Offenlegung aller Kosten: Dazu haben wir Schnittstellen mit WM Datenservice,

**ETF Portfolio Moderat NFS**



Quelle: Bloomberg

der führenden Datenbank für Mifid-II-konforme Daten. Kurz gesagt: In der modernen Finanzwelt können ETFs einen signifikanten Platz in der Beratung einnehmen. Ein Beispiel sind standardisierte Portfoliolösungen, ein weiteres Betreuungsmodelle mit einer Service Fee. Hier können Berater im Rahmen einer ganzheitlichen Portfoliooptimierung auf das Zusammenspiel von ETFs und aktiv gemanagten Fonds setzen. ■

Sasa Perovic leitet das Markt- und Fondsresearch bei der Neffonds Gruppe

