

## ETF-Dachfonds / Anteilsklasse VDH



Markus Kaiser, Dachfonds-Manager, erläutert die Konzeption des ETF-Dachfonds / Anteilsklasse VDH

Unter dem Motto „Die Welt der ETFs in einem Fonds“ ist der ETF-DACHFONDS von VERITAS SG vor einem Jahr im April an den Start gegangen.

Für Honorarberater wurde hierzu die Anteilsklasse VDH mit einer Managementgebühr von insgesamt nur 0,75 Prozent p.a. aufgelegt. Ein Ausgabeaufschlag entfällt.

### Der Managementansatz

„Der ETF-DACHFONDS wird aktiv gemanagt. Dabei setzen wir ein computergestütztes mathematisches Modell, das so genannte „Trendphasenmodell“, zur systematischen Selektion und Gewichtung der Kapitalmärkte ein. Auf Basis dieser Trendanalysen legen wir in der strategischen Komponente die mittel- und langfristige Regionalgewichtung fest. Ergänzt wird der Investmentprozess durch eine taktische Komponente, mit der wir auf kurzfristige Marktbewegungen reagieren. Den entscheidenden Erfolg versprechen wir uns aus dem richtigen Produktmix – das bedeutet durch die Diversifikation der ETFs und ein zielgerichtetes Timing.“

### Asset-Klassen

„Wir steuern die Aktien- und Rentenfondquote flexibel je nach Marktentwicklung zwischen 0 und 100 Prozent. Dazu nutzen wir einen Core-Satellite-Ansatz. Im Kern setzen wir dabei auf die Asset-Klassen Aktien, Anleihen und Rohstoffe. Überwiegend investieren wir in diversifizierte Märkte wie Europa, Nordamerika und Asien. Dabei bevorzugen wir ETFs, über die sich möglichst ganze Regionen abdecken lassen, wie beispielsweise den Lyxor MSCI Europe.“

Kurzfristige Chancen können sich aber auch in besonders schwankungsreichen Aktienmärkten ergeben. Dazu bietet sich die Auswahl einzelner Länderindizes von Russland über Brasilien bis China an. ETFs wie Lyxor ETF Russia oder Lyxor ETF China Enterprise eignen sich besonders als taktische Satelliteninvestments. Ziel dieser Investments ist es, kurzfristige Chancen in besonders volatilen Märkten zu nutzen.“

### ETF-Einsatz

„Wir können mit den ETFs blitzschnell Positionen in unterschiedlichen Märkten auf- und wieder abbauen. ETFs sind über die Börse einfach und kostengünstig handelbar. Zudem bieten sie eine stetige und transparente Preisfeststellung. Ein deutlicher Vorteil gegenüber den starren Annahmeschlusszeiten im außerbörslichen Fondsgeschäft.“

### Jahresbilanz

„Die erste Jahresbilanz fällt positiv aus. 12 Monate nach seiner Auflage am 02.04.2007 notiert der ETF-DACHFONDS auch weiterhin im positiven Terrain. Während die Aktienmärkte (MSCI World Index in EUR) um 20% an Wert einbüßten, legte der ETF-DACHFONDS im gleichen Zeitraum um 0,6 % an Wert zu.“

### VDH bietet „Klößner-Rechentaining“ an.



Das erste Klößner-Rechentaining mit dem lizenzierten Rechentrainer, Certified Financial Planner (CFP) und Honorarberater (VDH), Grischa Schulz, findet am 22. und 23.07.2008

in der Emailfabrik in Amberg statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldungen sind ausschließlich online <http://www.honorarberater.eu/fd> unter Seminare/Klößner Rechentaining möglich.

### Öffentlich-rechtlicher Vertriebsdruck

## Sparkasse Südholstein gibt sich dynamisch



Vorstandsvorsitzender Mario Porten, Sparkasse Südholstein, ist stolz auf sich. Mit strafbarer Führung bringt er sein Haus in die Spitze. Die Folien aus seiner Präsentation im Rahmen einer „Chefrunde“ vom 04. März 2008 zeigen beispielhaft, wie der Kunde heute öffentlich-rechtlich betreut werden soll. Wobei der Original-Ton Porten erheblich „eindrucksvoller“ ist als diese Papiere. Niemand hat etwas gegen straffe Führung und Verkauf. Aber es gilt immer noch: Der Ton macht die Musik und – zuerst kommt der Kunde. Letzteres Ziel ist auf der Basis von Umsatzvorgaben und Provisionsanreizen nicht zu realisieren. Was auch Führungskräfte der Sparkassen genau wissen.

### Für die Honorarberater-Bibliothek

## „Aktuelle Entwicklungen im privaten Vermögensmanagement“

Die Veröffentlichung von Schmitt ist eine der ersten Publikationen, welche sich wissenschaftlich mit der Honorarberatung im Private Banking auseinandersetzt. Diplom-Betriebswirt Stefan Schmitt beschreibt die Erwartungshaltungen und Besonderheiten der traditionellen sowie modernen Privatkunden und setzt sich kritisch mit der Produktivität & Effizienz im Private Banking-Sektor auseinander. Das Thema Honorar-Beratung nimmt dabei weite Bereiche des Buches ein. Das Buch gewinnt auch durch den Zugang des Autors zu den wichtigsten Analysen führender Consulting-Häuser. Als Praxisbeispiel dient ihm die quirin bank AG.

Aus dem Inhalt:

- Wie könnten sich Anbieter positionieren?
- Worauf sollten Berater im Umgang mit ihren Kunden achten?
- Vergütungsmodelle

Stefan Schmitt, „Aktuelle Entwicklungen im privaten Vermögensmanagement“, 144 Seiten, Verlag ProBusiness (ISBN 9783-86805-991-5)

### ETF-Lawine rollt

Die Deutsche Bank konnte binnen 12 Monaten ETFs für 13,9 Milliarden Euro verkaufen. Die Deka brachte ihre noch junge Tochter ETFlab bereits mit 4,6 Milliarden Euro (April/Mai 2008) in Stellung. Branchen-Experten sind sich einig: Dieser generelle Schwung im europäischen ETF-Markt, der bisher vorrangig von institutionellen Anlegern getragen wurde, wird auf private Anleger übergreifen.