



Information nur für Vermittler in Deutschland

Vertriebsnews

Dienstag, 7. Dezember 2021

«ETF-Bastler» abholen

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

In letzter Zeit werden wir zu folgendem Thema nach unserer Stellungnahme gefragt, die wir auch Ihnen hier zukommen lassen möchten: Schweizer Vermögensdepot versus ETFs.

Sie kennen die Diskussion: (kostengünstige) passive gegen (teure) aktiv gemanagte Fonds. Der Ansatz des Schweizer Vermögensdepots verbindet aktive und passive Fonds. Wenn wir für ein Segment, in welches wir investieren möchten, keinen aktiven Fonds finden, der unseren Anforderungen genügt, nutzen wir ETFs (börsengehandelte «Exchange Traded Funds»). Aktuell sind wir je Strategie in sieben bis elf ETFs investiert. Die aktiven Fonds, die unsere Kriterien erfüllen, sind ausschliesslich die günstigsten institutionellen Anteilsklassen. Deren Kosten betragen ca. die Hälfte der üblichen Publikumsfonds, die Kunden normalerweise erwerben.

Sie wissen, dass unsere Fondsauswahl ein laufender, qualitativ hochwertiger und professioneller Prozess ist. Aus fast 30 000 Fonds und ETFs werden computergestützt ca. 1 500 Fonds in eine manuelle Analyse überführt. Daraus resultieren ca. 400 «Favoriten», aus denen die Strategien unterschiedlich gewichtet bestückt werden. Natürlich werden alle Positionen permanent auf die Erfüllung unserer Erwartungen überwacht und ggf. ausgetauscht.

Fragen Sie doch mal Ihren «ETF-Bastler» nach welchen Kriterien er die ETFs auswählt. Welche technischen Kennziffern sind ihm wichtig? Prüft er, ob es sich um einen physischen oder synthetischen ETF handelt? Favorisiert er einen MSCI World ETF oder eher einen MSCI All Countries ETF, mit welchem Ziel? Bei welchem Anbieter kauft er welche ETFs und warum? Kennt er die Spreads und Fremdkosten bei Transaktionen, nicht nur die Preisliste des Anbieters? Die Meisten werden Ihnen kaum Antworten geben können. Aber so viel ist sicher: Diese Kunden bereiten jeden Fahrradkauf besser vor.

Fazit Nr. 1: Mit über 650 Mio. Euro Bestand in unseren Strategien können wir auf ein grosses Universum sowie die günstigsten Anteilsklassen von Fonds/ETFs zurückgreifen und damit den Produktkern günstig gestalten.

Fazit Nr. 2: Mit dem Schweizer Vermögensdepot «investiert» Ihr Kunde professionell und legt Kapital für langfristige Vorhaben, z. B. die Altersvorsorge, gezielt an. Mit ungeprüften ETF-Käufen «spekuliert» Ihr Kunde und folgt kurzfristig «Stammtisch-Tipps» oder der Presse, wo er meist nur die Überschriften liest. Intensive Recherche, Analysen, systematische Überwachung, Kostenkontrolle und strukturierte Allokation finden wohl kaum statt.

Als professioneller Finanzberater bieten **Sie** eine wertvolle Dienstleistung, quasi den «Adlerblick» über alle Belangen der Kapitalanlage, Versicherungen, Altersvorsorge, Förderungen, Finanzierungen usw. und geben Ihre Empfehlungen sowie Bewertungen ab. Unsere Dienstleistung besteht aus der erfolgreichen Vermögensverwaltung nach fundierten Grundsätzen unter Beachtung aller gesetzlichen Vorschriften.



Beide Dienstleistungen zusammen, stellen den Mehrwert einer strukturierten sowie zielgerichteten Planung zur Erreichung und Absicherung der finanziellen Ziele Ihrer Kunden dar. Wenn Ihr Kunde daneben noch Zocken möchte, lassen Sie ihm die 10 % seines freien Vermögens dafür. Ein bisschen Nervenkitzel und Glücksspiel dürfen sein. Er wird Ihnen auch meist nur von den Gewinnen und eher nicht von den Verlusten erzählen.

EINLADUNG: Bleiben Sie informiert und neugierig. Dazu laden wir Sie zu unseren nächsten Webinaren ein. Inhalte und Anmeldung finden Sie hier: www.anmelden.org/svd.

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen, sowie auf Ihre Fragen und Anregungen. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie immer auf: www.schweizer-vermoegensdepot.ch.

**Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie eine besinnliche Weihnachtszeit,
ein frohes Fest und einen guten Start in ein tolles neues Jahr.**

Herzliche Grüsse aus Zürich
Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder
Director, Head of Sales Germany
roland.donder@bankzweiplus.ch
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann
Director, Sales Manager Germany
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch
T +49 (0)151 414 584 37

Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse: Service-Line@bankzweiplus.ch.

Hinweis: Der vorliegende Newsletter dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnissgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die FIL Fondsbank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. Die Anbahnung ist ausschliesslich über von ihr eingeschaltete unabhängige Vermittler möglich. FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, D-60041 Frankfurt am Main, T (069) 7 70 60-200, F (069) 7 70 60-555, www.ffb.de. Das Dokument stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung noch einen Emissionsprospekt dar, sondern dient einzig Informationszwecken. Alle Angaben ohne Gewähr. Insbesondere ist die Bank nicht dafür verantwortlich, dass in der Publikation geäusserten Meinungen, Pläne, Details über Produkte, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld etc. unverändert bleiben.