

iShares: Bei den unabhängigen Vermögensverwaltern eingeklinkt

Dienstag, 28. April 2015 06:43



Eine am Schweizer Finanzplatz neu lancierte Initiative der Fonds-Tochter des weltgrössten Vermögensverwalters Blackrock findet regen Zulauf. Was es damit auf sich hat.

Karabiner©Shutterstock

Die amerikanische Blackrock ist die grösste Vermögensverwalterin der Welt. Und ihre Tochter iShares ist die unumstrittene Nummer 1 im Geschäft mit den boomenden Indexfonds (ETF). Doch damit gibt sich die Marktführerin nicht zufrieden.

Sie will mehr von der Wertschöpfungskette in der Vermögensverwaltung an sich ziehen, sie will näher zum Kunden, und mit ihrer Tochter iShares möchte sie vom blossen Lieferant von Bausteinen **zum Anbieter ganzer Lösungen werden**. Auch in der Schweiz.

180 Teilnehmer weltweit

In diesem Licht ist eine weltweite Initiative von iShares zu betrachten, welche die ETF-Spezialisten näher an die Vermögensverwaltungs-Branche heranrückt. Die Rede ist von **iShares Connect**: 2008 in den USA gestartet, konnte das Programm dort

seither mehr als 100 Teilnehmer mit passiv Verwalteten Vermögen von knapp 100 Milliarden Dollar an sich ziehen.

Weltweit sind laut iShares rund 180 Vermögensverwalter zum Programm gestossen.

2014 wurde die Initiative auch in Deutschland mit viel Aufwand beworben; in der Schweiz gingen die Kick-off-Meetings letzten März vergleichsweise leise über die Bühne.

Potenzial in der Schweiz



Doch auch hier sind bereits vierzehn in der Branche bestens bekannte unabhängige Vermögensverwalter dem Programm beigetreten – so etwa Hinder Asset Management und Parsumo Capital aus Zürich oder die Genfer Addvision. Und es könnten bald mehr werden, sagt **Stefanie Ruf** (*Bild links*), die bei iShares Schweiz in Zürich das Programm betreut, gegenüber *finews.ch*. «Wir rechnen hier in der Schweiz noch mit einigem Potenzial.»

iShares Connect richtet sich dabei ausschliesslich an Vermögensverwalter, die mindestens 25 Prozent ihres Portefeuilles über Indexprodukte abbilden, eine einjährige Performance-Historie aufweisen sowie zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind.

Schub für ETF-Geschäft

Wer es ins (kostenlose) Programm schafft, wird von iShares bei der Vermarktung und dem Vertrieb von ETF-Portfolio-Lösungen unterstützt. In einem weiteren Schritt hofft iShares, unter den Connect-Teilnehmern auch Abnehmer für ihr Angebot bezüglich Research und Handel von Indexfonds zu finden.

Damit ist klar, dass die Initiative für die Blackrock-Tochter mehr ist als nur ein partnerschaftliches Programm, um ETF-Portfoliolösungen bekannt zu machen. Das bestätigt auch Projektleiterin Ruf. «Im Gegenzug», sagt sie, «erhoffen wir uns, dem ETF-Markt in der Schweiz einen Schub zu verschaffen und die Bekanntheit der Produkte indirekt über die Berater beim Endkunden zu steigern.»

Link zu neuer Klientel

Die unabhängigen Vermögensverwalter bieten für iShares demnach den Link zu jener Klientel, die sie sonst nicht erreichen kann.

Die am Programm teilnehmenden Vermögensverwalter wiederum erhoffen sich einiges von ihrer Mittlerrolle. So **Claudine Sydler**, Leiterin Portfolio Management bei Hinder Asset Management. «Wir bilden einen Grossteil der Kundenportefeuilles bereits passiv ab», erklärt Sydler auf Anfrage. «Von iShares Connect erhoffen wir uns vorab Unterstützung auf der Marketing-Seite.»

Hoffen auf Exklusivität

Dabei würde es Sydler gerne sehen, wenn die Teilnehmerschaft an iShares Connect auf Vermögensverwalter begrenzt bliebe, die überwiegend indexierte Anlagen einsetzen. «So liesse sich die Exklusivität besser wahren», findet Sydler.

Das das Programm Marktteilnehmer zusammenbringt, die ähnliche Investmentphilosophien vertreten, verspricht sich auch **Stefan Heitmann**. Er ist Chef des 2012 gegründeten Neo-Finanzdienstleisters MoneyPark mit Sitz in Wilen SZ. Dass Connect-Teilnehmer MoneyPark **mit einer Technologie-Plattform arbeitet**, die Vergleiche unter Tausenden von Finanzprodukten ermöglicht, weist dabei auf ein weiteres Potenzial des Programms hin: Auf dessen Anwendung in der aufstrebenden Fintech-Branche.

Potenzial bei Fintech

Entsprechend erwartet denn auch Programm-Leiterin Ruf aus dieser Richtung künftige Teilnehmer. «Es ist denkbar, auch Fintech-Anbieter aufzunehmen, wenn diese über ihre Kanäle ETF-Portfolios anbieten, die den genannten Kriterien entsprechen», so Ruf.

Gut möglich also, das es der Blackrock-Tochter gelingt, sich mit der Connect-Initiative gleich in zwei Finanzzweige einzuklinken.

© 2015 *finews.ch* - Treffpunkt der Finanzwelt