



## Preiskrieg der Fondsgiganten

Null, zero, nichts, nada... das ist das neue Preisangebot der US-Investmentgesellschaft Fidelity an ihre Kundschaft. Gut, dieses generöse Angebot des mehr als 70 Jahre alten US-Investmentgiganten aus Boston gilt leider nicht für alle Fonds, sondern nur für die Familie der passiven Fonds, auch bekannt als Indexfonds.

Dennoch hat dieser Schritt von Fidelity, die zur Zeit rund 2.400 Milliarden US-Dollar verwalten, für Aufregung unter den Konkurrenten gesorgt. Erst im April hatte Fidelity den Preiskrieg mit einer Gebührensenkung auf unter 0,1 Prozent angeheizt und nun erneut die Wettbewerber überrascht. Dabei berechnen Charles Schwab, Vanguard, BlackRock oder Invesco selbst nur noch 3-5 Basispunkte ( 0,03 - 0,05%) für ihre Indexfonds.

Doch Fidelity's Strategie scheint klar. Die Gesellschaft, deren Kerngeschäft lange Zeit ihre aktiv gemanagten, höherpreisigen Fonds darstellte, ist auf den Indexfonds-Zug aufgesprungen und versucht nun mit aggressivem Pricing ihre Marktstellung zu verbessern. Und im hartumkämpften Geschäft der Indexfonds zählt nun einmal unter Rentabilitäts Gesichtspunkten allein die Größe. Denn die Kosten des Geschäfts mit den passiven Anlagen sind nahezu ausschließlich fix und die Skaleneffekte rechnen sich mit zunehmender Größe. Doch da hat Fidelity noch einiges aufzuholen.

Vanguard managt zur Zeit rund 4.700 Milliarden US-Dollar in Indexfonds, Blackrock sogar knapp 6.000 Milliarden. Bleibt die Frage, ob die Offerte mit der Null mehr ist, als ein cleverer Marketinggag. Zumindest in der Hinsicht, dass für Fidelity ein Angebot ohne Kosten nicht gleichzeitig ein Angebot ohne Erträge darstellt.

Im Fondsgeschäft generieren alle Gesellschaften neben den in Rechnung gestellten Kosten immer auch Einnahmen aus der Wertpapierleihe. Dabei liegen die Erträge in den USA mit ca. 0,1 % etwas niedriger als in Deutschland, wo rund 0,25% erlöst werden können. Ruinieren wird sich der US-Fondsmanager mit seinem Diskont-Angebot also nicht. Auch wenn die Marge meilenweit von dem entfernt liegt, was Fidelity mit seinen zahlreichen aktiv gemanagten Fonds erlöst. In diesem Segment liegt die Kostenquote immer noch bei deutlich über 1% pro Jahr. Wo sollten auch sonst die 5,3 Milliarden US-Dollar herkommen, die Fidelity im vergangenen Jahr operativ verdiente.

Die Reaktionen auf den Preiskrieg könnten nicht unterschiedlicher sein. Während die Aktien der betroffenen Investmentgesellschaften nach der Ankündigung zunächst einen deutlichen Dämpfer erhielten, betonten die Analysten die Preisvorteile für die Kunden der Fonds. Das ist sicher korrekt, doch obwohl die Kosten das augenfälligste Vergleichsmerkmal sind, sollten die Investoren auch andere Kriterien berücksichtigen. An erster Stelle die Liquidität und die Qualität der benutzten Indizes. Denn der Erfolg der Indexfonds in den letzten Jahren hat erneut Produkte auf den Markt gespült, die unangenehme Begleiterscheinungen mit sich bringen können. Dazu gehören von den Emittenten selbstentwickelte Indizes, die möglicherweise weit von dem entfernt sind, was der Anleger sich vorstellt und damit verbunden eine mangelhafte Liquidität, wenn es an den Börsen mal wieder ungemütlich werden sollte. Für institutionelle Investoren stehen solche Kriterien zumindest gleichberechtigt neben den reinen Kosten. Private Anleger sollten dies ebenso halten.