

OnVista. AnlegerMagazin

Das Magazin für den aktiven Anleger

„LEIDER WURDE SCHON VIEL GELD VERZOCKT“

Reinhard Berben, Deutschlandchef von Templeton, im Interview (S.4)

Attraktive Bonus- und

Discountzertifikate (ab S.13)

Aktuelle Informationen zu Tradingbird: Nutzer-Interview

und alles zum Tradingbird RealDepot (ab S.31)

Mit ETCs von fallenden Rohstoff-

preisen profitieren (S.19)

Nach dem Kursrutsch Internationale Indizes im Blickpunkt (S.28)

Extra:
ArimaxX-
Prognosen
(S.8)

Top Interview: „Leider wurde schon viel Geld verzockt.“

Im Gespräch mit dem unabhängigen Fondsexperten **Markus Hill: Reinhard Berben, Geschäftsführer der Franklin Templeton Investment Services GmbH, über Themen wie Abgeltungssteuer, aktuelle Produktstrategien und den Templeton Growth Fund**

Hill: Das Thema Abgeltungssteuer steht derzeit in den Medien ganz oben. Wie steht Templeton zu diesem Thema?

Berben: Eins ist klar: Anleger müssen jetzt aktiv werden. Es bleiben nur noch wenige Monate. Dies gilt gerade für diejenigen, die eine Aktienfondsanlage in Betracht ziehen. Denn hier ist die Botschaft relativ einfach: Vor dem 01.01.2009 in Aktienfonds investiert, bringt langfristig ein Renditeplus von irgendwo zwischen 2 und 3 Prozent netto. Oder andersherum gesprochen: Bei einer langfristigen Anlage über mindestens 10 Jahre kann man mit ca. 8 Prozent Rendite rechnen. Grob überschlagen verlieren Sie davon 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer durch die Abgeltungssteuer, wenn erst 2009 oder später investiert wird. Vielen Anlegern und Vermittlern ist dieser Sachverhalt jedoch offenbar noch nicht richtig bewusst, sonst würden wir eine wesentlich stärkere Aktivität im Markt wahrnehmen.

Hill: Sehen Sie vor diesem Hintergrund die Abgeltungssteuer trotzdem als Chance für die Investmentfondsbranche?

Berben: Unbedingt. Leider haben deutsche Investoren in diesem Jahr bereits durch Fehlspekulationen, insbesondere im Bereich von Zertifikaten, eine Menge Geld verzockt. Dabei sind viele Kunden offensichtlich über bestimmte Strukturen nicht ausreichend aufgeklärt worden. Der qualifizierte Berater hat nun die Aufgabe, durch verantwortungsvolle Beratung die Depots seiner Kunden langfristig zu strukturieren. Daher haben wir das Thema schon im letzten Jahr, als einer der Wenigen sogar relativ früh, gespielt und aktiv in einer Anzeigenkampagne angesprochen. Unsere Kernbotschaft war, das Portfolio „wetterfest“ zu machen. Davon haben wir uns für die Zeit bis zum Jahreswechsel 2008 einiges versprochen, wie die gesamte Branche auch. Dann kam leider die Kapitalmarktkrise und viele Banken und Vermittler sprechen gegenwärtig die aktive Investmentanlage beim Kunden nur mit angezogener Handbremse an. Allgemein scheint die Branche das Thema Abgeltungssteuer in das 4. Quartal 2008 verschoben zu haben.



Reinhard Berben, Geschäftsführer der Franklin Templeton Investment Services GmbH

Hill: Hand aufs Herz, vor dem Hintergrund von Abgeltungssteuer und dem Dauerthema Private Altersvorsorge, in welchem Feld sehen Sie bei der Investmentbranche noch Optimierungspotenzial?

Berben: Ganz eindeutig bei der Kommunikation. Der schleppende Verlauf der Vertriebsaktivitäten im Bereich Abgeltungssteuer zeigt dies. Solange mancher Kunde Begriffe wie Aktie, Aktienfonds und andere Finanzbegriffe mit Fragezeichen versieht, sind wir noch weit weg von einer langfristig orientierten „Investmentfonds-Kultur“ bei der Altersvorsorge. Die aktuelle Steuerdiskussion sollte uns daran erinnern, dass wir da noch einige Hausaufgaben zu machen haben.

Hill: Zu Ihrer Produktpolitik – auch im Rahmen der Abgeltungssteuer. Welche aktuellen Entwicklungen gibt es in Ihrem Haus?

Berben: Als Basisinvestment – der langfristige Anlagegedanke steht dabei im Vordergrund – haben wir zunächst einen Mischfonds auf den Markt gebracht, die Marathon-Strategie I. Drei langfristig erfolgreiche Fondsstrategien unseres Hauses werden dort in einem Fonds nachgebildet. 2/3 Aktienquote und 1/3 Rentenquote, regelmäßig angepasst, sind die Grundlagen. In diesem Zusammenhang verfolgen wir aufmerksam die zahlreichen Dachfondsauflegungen und haben uns daher bewusst für einen Einzelfonds entschieden. Neben der Abgeltungssteuer stand bei der Konzeption aber auch die Private Altersvorsorge im Vordergrund, denn auch nach dem Stichtag sollten neue Produkte ein langfristig attraktives Investment bleiben. Inzwischen sind wir sogar mit einem zweiten Marathon-Produkt am Markt, bei dem der Rentenanteil durch ein Investment in Emerging Markets Aktien ersetzt worden ist.

Hill: Stichwort Emerging Markets: Templeton hat schon immer auch eine ausgewiesene Kompetenz im Emerging Markets-Bereich gehabt. Wie schätzen Sie die Aussichten für Ihr Haus und die Anleger in diesem Segment ein?

Berben: Richtig. Für die Aktienanlage in Schwellenländern steht Mark Mobius. Er besitzt weit über 30 Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in unserem Haus. Das Templeton Emerging Markets Team unter seiner Leitung ist in zahlreichen Schwellenländern direkt vor Ort präsent. Institutionelle Anleger wissen aber auch unsere Rentenexpertise in Emerging Markets zu schätzen. Vielen privaten Anlegern ist das dagegen noch nicht so bekannt. Nur mit Staatsanleihen oder einfachen Corporates lässt sich kaum noch Mehrwert für den Investor schaffen. Aufgrund unserer weltweiten Vertriebs- und Researchbüros haben wir in bestimmten Bereichen die Nase vorne. Wir beobachten die Märkte vor Ort sehr genau, neue Produkte gehen bei uns Hand in Hand mit lokaler Expertise. Ein weiteres Beispiel dafür ist der neue Franklin MENA Fund. Er investiert vorwiegend in Aktien aus der Region Middle East / North Africa. Hier arbeiten wir im Rahmen einer strategischen Beteiligung stark mit Algebra Capital in Dubai zusammen. Insgesamt sehen wir in Schwellenländern langfristig großes Potenzial. Als ein Baustein für die erfolgreiche Anlage kommt man an diesen viel versprechenden Märkten kaum vorbei.



Markus Hill, Reinhard Berben: „Freudiger Dialog“, trotz turbulenter Börsenzeiten. Entscheidend für viele Anleger ist es, die Langfristperspektive nicht zu vergessen

Hill: Templeton ist traditionell dem Thema Langfristanlage verpflichtet. Sie sind dafür bekannt, den Investmentstil Value in den verschiedensten Marktphasen konsequent beizubehalten. Das Flaggschiff, der Templeton Growth Fund, ist zeitweise in die Kritik geraten.

Berben: Wenn wir vom Templeton Growth Fund sprechen, sollten wir den Investmentansatz von Templeton betrachten. Die Fondsmanager betreiben Value-Investment und halten diesen Ansatz auch in turbulenten Börsenzeiten sehr diszipli-

niert durch – eine klare Positionierung, die das Leben nicht immer leicht macht, die von vielen Kunden und Vermittlern aber geschätzt wird. Eine Marktstudie zeigt, dass uns als einziger Fondsgesellschaft das Attribut „Kontinuität“ zugesprochen wird. Natürlich werden wir gegenwärtig kritisiert, denn wir haben eine absolute und relative Schwäche bei der Performance. Die Kunden und Vermittler, die uns schon immer die Treue gehalten haben, haben aber auch schon bedeutend schlimmere Phasen mitgemacht. Auf die lange Sicht konnte Templeton mit diesem Investmentansatz aber immer wieder überzeugen. Im Unterschied zu vielen anderen Produkten im Markt hat der Templeton Growth Fund, der ja bereits 1954 aufgelegt wurde, eine viele Marktphasen andauernde Historie. Vielleicht ist dies auch der Grund dafür, dass wir zwar Abflüsse haben, sich das Switchen bei unseren Kunden aber in Grenzen hält.

Hill: Wie haben Sie reagiert, um beim Templeton Growth Fund wieder „auf Kurs“ zu kommen?

Berben: Der Templeton-Investmentansatz ist bekannt dafür, dass es zwischenzeitlich Phasen der Underperformance geben kann. Inzwischen hat es auch einen Fondsmanagerwechsel gegeben, Cindy Sweeting ist nun Portfoliomanagerin für den Templeton Growth Fund. Sie verfügt über eine hervorragende Expertise aus dem institutionellen Bereich und hat mehr als 25 Jahre Branchenerfahrung. Hervorzuheben ist, dass sie schon vorher als Head of Research die Templeton-Investmentphilosophie und den Anlageprozess gelebt hat. Nun hat sie die Verantwortung für unser Flaggschiff. Sie hat zum Beispiel die Anzahl der Holdings im Fonds erhöht. Die Maßnahmen scheinen zu greifen und die jüngste Entwicklung des Fonds zeigt: Sie ist auf dem richtigen Weg.

Hill: Herr Berben, vielen Dank für das Gespräch.