

DAS INVESTMENT

Oliver Bilal von Invesco

„Die Tage des Mischfonds sind gezählt“

Oliver Bilal kennt die Investmentwelt seit Jahrzehnten. Im Gespräch erklärt er, warum die Tage des klassischen Mischfonds gezählt sind, weshalb Invesco einen sehr günstigen Welt-ETF lanciert hat und welche Pläne sein Haus 2024 verfolgt.

In der Welt der Investmentfonds ist weniger oft mehr, zumindest aus Sicht der Anleger. Denn während man bei Autos oder Maßanzügen für höhere Preise gewöhnlich auch bessere Qualität bekommt, gilt bei Fonds das Gegenteil. Je höher die Gebühren, desto weniger Gewinn bleibt am Ende übrig. ETFs haben sich als kostengünstige Alternative etabliert. Vor Kurzem fachte Invesco mit seinem FTSE All-World, dessen laufende Kosten nur noch 15 Basispunkte pro Jahr betragen, den Preiskampf wieder an.

Doch wie tief können die Kosten sinken, damit ein Anbieter überhaupt noch Geld verdient? Darüber sprachen mir mit Invescos Emea-Vertriebschef [Oliver Bilal](#) bei einem Treffen in München. Der antwortete: „Dieser ETF hat eine besondere Stellung in unserem Portfolio.“ Was er damit meint, warum es Markentreue auch bei ETFs gibt und warum es der klassische Mischfonds in Zukunft immer schwerer haben wird, lesen Sie hier im Gespräch.

DAS INVESTMENT: Herr Bilal, Sie leiten die Vertriebsaktivitäten von Invesco in Europa, dem Nahen Osten, Afrika, Lateinamerika und den US-Offshore-Märkten. Sie vertreiben nach wie vor aktive Fonds, sind aber auch die Nummer 4 im globalen ETF-Markt. Fühlt es sich merkwürdig an, in zwei konkurrierenden Lagern zugleich unterwegs zu sein?

Oliver Bilal: Ich sehe das nicht als Gegensatz, sondern als komplementäre Koexistenz. Es sind zwei komplett unterschiedliche Ansätze, die uns auf der Vertriebsseite ermöglichen, einen passgenauen Blend für Kunden zu kreieren. Meiner Meinung nach wird das Investmentvehikel an sich dank neuer Technologien wie der Blockchain ohnehin irgendwann in den Hintergrund treten. Der **ETF** war nur der erste Schritt. Der nächste Schritt wird ein Token sein, der alles in Sekunden handelbar macht.

Sie reden schon über den nächsten Schritt, dabei gehen viele Asset Manager nicht mal den ersten. Sie sträuben sich davor, ETFs aufzulegen und bleiben eisern bei aktiven Fonds. Verpassen die nicht den Anschluss?

Bilal: Ich denke schon. Man sieht die Notwendigkeit an den vielen Privatbanken, die sich derzeit

DAS INVESTMENT

umschauen, wie sie den Sprung in die Onlinewelt schaffen und sich eigene Apps und Plattformen aufbauen können. Die versuchen mit allen Mitteln, einen Fuß in die Tür zu bekommen. Denn machen wir uns nichts vor: In der neuen Welt sieht man auf einen Blick, wer der teuerste und wer der günstigste Anbieter ist, wer der beste und wer der kleinste. In diesem Bereich kann man nur gewinnen, wenn man eine Lösung hat, die konkurrenzfähig ist.

Das heißt, wer als aktiver Fondsmanager keinen Mehrwert verglichen zum passiven Investment liefert, hat im Grunde keine Daseinsberechtigung?

Bilal: Definitiv. Als aktives Haus benötigt man ein rares Asset, zu dem andere keinen Zugang haben. Das können Immobilien-Portfolien sein oder Private Kredite. Wir sind davon überzeugt, dass es Vermögensklassen gibt, in denen man nachhaltig Alpha generieren kann. Deshalb fokussieren wir uns auch stark auf Private Markets. Aber auch im Bereich Small und Mid Caps kann man mit sehr gutem Research einen Mehrwert schaffen. Zudem bin ich davon überzeugt, dass ein aktives Risikomanagement sowie eine aktive Asset Allocation, die nachgewiesen einen Mehrwert gegenüber einer starren Benchmark-Allokation nachweislich bietet, auch bezahlt wird

Was bedeutet das für den allseits beliebten Mischfonds?

Bilal: Der klassische Mischfonds war vor 20 Jahren eine gute Idee für den breiten Retail-Bereich. Er wird angesichts der starken Konkurrenz jedoch zunehmend unter Druck geraten. Das letzte Jahr hat gezeigt, dass das Diversifikations-Versprechen nicht gehalten wurde. Und dann sind da noch die relativ üppigen Gebührenstrukturen, insbesondere bei Asset Managern, die zu Vertriebsnetzwerken gehören. Diese Lösungen sind nicht mehr kompetitiv. Die Tage des Mischfonds sind gezählt.

Als logische Schlussfolgerung müsste Invesco dann doch Multi-Asset-ETFs auflegen.

Bilal: In den USA bieten wir Retail-Kunden bereits Separated Managed Accounts. Dabei werden die Portfolien von Retailkunden diskretionär bis auf Einzeltitelebene gemanagt, insbesondere um Steuervorteile zu heben.

Wird dieses Angebot auch Privatanlegern offenstehen?

Bilal: Nein, wir gehen nicht direkt in das Retail-Geschäft, sondern fokussieren uns ausschließlich auf Vermittler.

DAS INVESTMENT

Lässt Ihr Haus so nicht viel Potenzial liegen?

Bilal: Um die Investitionen und hohen Akquisitionskosten wieder einzuspielen, benötigt man Hunderttausende Kunden in einem relativ kurzen Zeitraum. Wir finden es deshalb viel charmanter, den Beratern die Tools an die Hand zu geben, damit diese einen noch besseren Job machen können.

Wann wird die Investmentlösung von "mass-personalized"-Portfolien in Deutschland verfügbar sein?

Bilal: Das wird noch etwas dauern. 2024 wollen wir die ersten Gespräche führen.

Invesco sorgte vor Kurzem für Schlagzeilen mit dem FTSE All World ETF. Die laufenden Kosten betragen gerade einmal 15 Basispunkte pro Jahr. Verdient man damit überhaupt noch Geld?

Bilal: Dieser ETF hat eine besondere Stellung in unserem Portfolio. Wir sehen, dass der Vertrieb zunehmend über Online-Plattformen und [Robos](#) wächst. Dort suchen viele Anleger nach einem ETF mit einer breiten Streuung und möglichst niedrigen Kosten. Um herauszustechen, braucht es also ein günstiges Produkt wie den FTSE All World. Er verschafft der Marke Invesco noch mehr Sichtbarkeit.

Bei Autos kennt man eine Markentreue. Gibt es diese bei ETFs auch oder geht es da nicht rein preisgetrieben zur Sache?

Bilal: Gerade im immer unübersichtlicher werdenden ETF-Bereich ist die Marke einer der ganz großen Pull-Faktoren, der wesentlich die Flows beeinflusst. Man muss auf den großen Online-Plattformen in den Top 5 mitspielen, um überhaupt im Bewusstsein der Menschen anzukommen. Der günstige [Welt-ETF](#) ist somit die Eintrittskarte für das Geschäft der Zukunft.

Was meinen Sie damit?

Bilal: Konservative Berechnungen gehen davon aus, dass in Europa bis 2030 umgerechnet 4,4 Billionen US-Dollar an Vermögenswerten von der alten Generation an die neue übertragen werden. Um diese Größenordnung einzuordnen: Das entspricht in etwa dem Volumen des heutigen grenzüberschreitende Fonds-Marktes in ganz Europa. Und mehr als die Hälfte der jüngeren Generation möchte ihr Geld online investieren. Wenn diese Transfers stattfinden, muss man als Marke im Gespräch sein.

DAS INVESTMENT

Bei diesem Preiskampf werden am Ende die kleinen ETF-Anbieter auf der Strecke bleiben, oder?

Bilal: Das wird sich zeigen. Aber bevor das im ETF-Bereich passiert, kommt es zu deutlich mehr Konsolidierungen auf der aktiven Seite. Dort wird häufig mit veralteten Systemen gearbeitet, die dringend modernisiert werden müssen. Gleichzeitig hat man eine sehr hohe und teure Personaldecke. Der Druck ist dort viel höher.

Dieser Artikel erschien am **08.09.2023** unter folgendem Link:

<https://www.dasinvestment.com/oliver-bilal-invesco-interview-etf-mischfonds-ftse-all-world/>