

fondsprofessionell.at und fondsprofessionell.de vom 08.01.2019

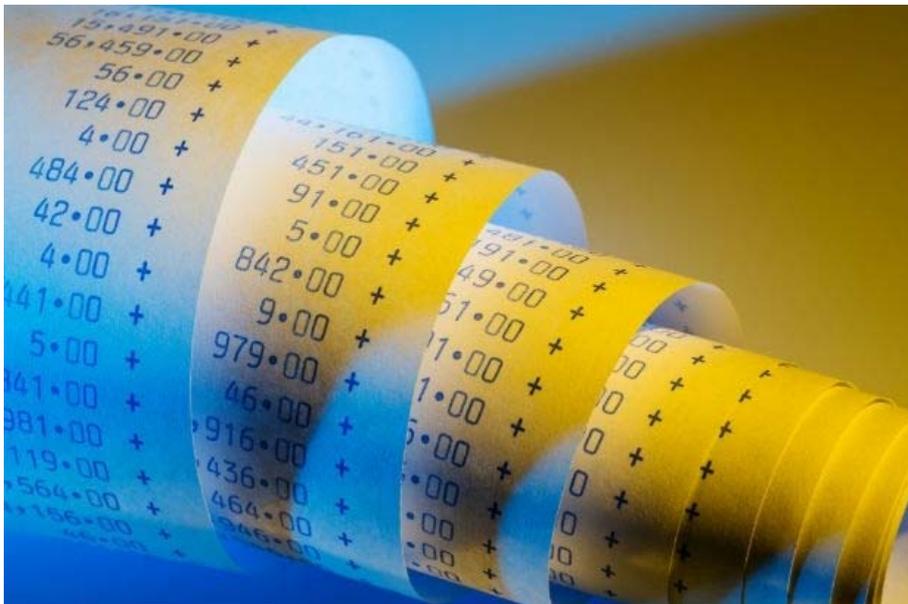
https://www.fondsprofessionell.at/index.php?id=327&rid=f_2147470182&mid=8549&aC=71038c4c&jumpurl=11

<https://www.fondsprofessionell.de/news/uebersicht/headline/spaengler-iqam-fuehrt-neues-gebuehrenmodell-ein-149748/ref/2/>

08.01.2019 | Unternehmen

Spängler IQAM führt neues Gebührenmodell ein

Die Fondsgesellschaft der österreichischen Privatbank will der passiven Billig-Konkurrenz die Stirn bieten. Spängler IQAM führt bei allen Aktienfonds ein neues Preismodell ein, das sich am Erfolg des Fondsmanagers bemisst. Die Salzburger sind damit nicht allein.



© Gina Sanders / stock.adobe.com

Das Modell Fidelity macht Schule: Nachdem der Fondsriese **im vergangenen Jahr mit der sogenannten Fulcrum-Fee** weltweit ein erfolgsabhängiges Gebührenmodell eingeführt hat, folgt nun auch der Asset Manager der österreichischen Privatbank Spängler. Die Gesellschaft habe für alle ihre Aktienfonds neue Anteilsklassen mit einer leistungsabhängigen Verwaltungsvergütung aufgelegt, heißt es in einer Mitteilung.

Spängler reagiert mit dem neuen Preismodell auf den wachsenden Konkurrenzdruck durch günstige, börsengehandelte Indexfonds (ETFs). "Wir entlohnen damit die Leistung, die passive Indexfonds nicht bieten. Ziel ist eine Verbesserung der Performance und damit eine Erhöhung der Attraktivität unserer Aktienfonds bei institutionellen Investoren", sagte Markus Ploner, Geschäftsführer von Spängler IQAM Invest, der Mitteilung zufolge.

Großes Interesse – wenig Volumen

Schlägt ein Fonds der Salzburger auf Monatssicht seinen Vergleichsindex, beträgt die Gebühr 1,2 Prozent per annum. Liegt das Portfolio hingegen hinter der Benchmark, fallen nur 0,40 Prozent Kosten an. Als Vergleichsbarometer werde der jeweilige Net Return Index herangezogen. Die entsprechenden Tranchen sind allerdings nur für institutionelle Investoren offen. Das Mindestinvestment bezieht sich auf 7,5 Millionen Euro.

Fidelity International hingegen hatte das neue Gebührenmodell auch für Privatanleger geöffnet. Das Interesse sei zwar groß, das Volumen in den entsprechenden Anteilklassen aber noch recht gering, hatte Fidelity-Deutschlandchef Alexander Leisten [im Interview mit FONDS professionell ONLINE](#) berichtet. Bei der Fulcrum Fee pendelt zudem die Gebührenhöhe um einen Basissatz herum nach oben oder unten – je nachdem, ob der Manager eine Mehrrendite gegenüber der jeweiligen Marktmesslatte herausschlagen kann oder nicht.

Neue Preismodelle im Trend

Neben Fidelity und nun Spängler haben auch Alliance Bernstein und Allianz Global Investors bei einigen ihrer Portfolios erfolgsabhängige Gebührenmodelle eingeführt. Bislang testeten die beiden letztgenannten das Konzept aber nur auf dem amerikanischen Markt. Erst kürzlich hatten die Experten des auf die Fondsbranche spezialisierten Researchhauses Cerulli Associates prophezeit, dass im Zuge des Preisdrucks im Asset Management erfolgsabhängige Gebührenmodelle [stärker Einzug halten dürften](#).(ert)