



WEDER BEEINDRUCKEND NOCH HOCH
Während andere Finanzfirmen mit ihren Hauptsitzen protzen, vermittelt Vanguard im 3000-Seelen-Dorf Malvern das Flair eines strengen Gymnasiums der siebziger Jahre.

Mr. Billion

Vanguard William McNabb III ist Chef des zweitgrössten Vermögensverwalters der Welt. Aus einem Kaff in Pennsylvania regiert der Genosse über ein Vermögen von 3,9 Billionen Dollar. Ein exklusiver Besuch vor Ort.

von HARRY BÜSSER

Frankie Smith krächzt viel zu laut aus den Boxen. Der DJ wippt zum Song «Double Dutch Bus» aus dem Jahr 1981 und dreht die Musik noch etwas lauter. Im fast leeren Pub tanzen sechs Frauen und Männer eine bescheidene Choreografie dazu. Es ist Freitagabend in Malvern, einem kleinen Kaff mit 3000 Einwohnern im US-Bundesstaat Pennsylvania, fast eine Stunde Autofahrt von Philadelphia entfernt. Hier würde man sie

wahrlich nicht vermuten, die zweitgrösste Vermögensverwaltungsfirma der Welt.

Wie der DJ sind auch die Tänzer im frühen Pensionsalter. Wahrscheinlich haben sie auf ihre Pension mit Fonds des ortsansässigen Finanzriesen gespart, vielleicht sogar dort gearbeitet. Rund 14000 Mitarbeiter beschäftigt Vanguard weltweit, die meisten davon in Malvern.

Im Unterschied zu BlackRock, dem grössten Vermögensverwalter der Welt, und vielen anderen grossen Finanzinstituten ist der Hauptsitz von Vanguard eben

nicht in Manhattan, nahe der Wall Street, in einem imposanten Hochhaus zu finden. Das unpräntiöse Hauptquartier ist Absicht und passt zu Vanguard, deren Gedankengut bei grossen Teilen der traditionellen Finanzindustrie auf Ablehnung stösst. Die Firma hat sich dem Prinzip der tiefen Kosten verschrieben und einem genossenschaftlichen Gedanken: Anleger, die Fonds von Vanguard kaufen, werden nicht nur Kunden, sondern Mitbesitzer der Firma.

Die Fonds der Genossen gehören zu den günstigsten. Einen Exchange Tra- ▶

MEHR INTERNATIONALITÄT, MEHR SCHWEIZ

Vanguard-Chef William McNabb III will die internationale Präsenz weiter ausbauen. Über den Schweizer Markt sagt er: «Wir werden unser Produktportfolio erweitern.»

Fotos: Sally Montana für BILANZ

► ded Fund (ETF) auf den amerikanischen Aktienindex S&P 500 gibt es in Europa schon für 0,07 Gebührenprozente. Gemäss einer Umfrage von Derivative Partners bei Schweizer Anlegern ist Vanguard aber nicht nur bei den Kosten führend, sondern auch bei der Qualität.

Trotz des hervorragenden Leistungsausweises scheinen bei Vanguard nur die Namen der Gebäude am Hauptsitz gross-spurig: «Goliath», «Majestic» und «Victory» heissen diese etwa. Die Namen nehmen Bezug auf Schlachtschiffe des britischen Admirals Lord Nelson. Sogar der Firmenname Vanguard, was auf Deutsch als Vorhut übersetzt werden kann, geht zurück auf ein Schiff von Nelson, genauer das Flaggschiff bei der Schlacht am Nil. Dabei besiegte eine britische Kriegsflotte unter dem Kommando Admiral Nelsons im Jahr 1798 die französische Mittelmeerflotte. Mit dabei waren auch die «Majestic» und die «Goliath». Bei der Schlacht von Trafalgar im Jahr 1805 hiess das Flaggschiff dann «Victory».

AUS DER NOT GEBOREN

Im gleichnamigen Gebäude ist nicht nur die Geschäftsleitung der Firma untergebracht, sondern auch John Bogle, der Gründer und Namensgeber von Vanguard. Er hat zwar keine Funktion mehr im Unternehmen, aber immer noch ein Büro. Seine Faszination für die Schiffe von Nelson stammt aus der Zeit, als er noch für die Vermögensverwaltungsfirma Wellington Management arbeitete. Wellington war gleichzeitig als britischer Feldmarschall zu Land gegen die Franzosen unterwegs, während Nelson zu Wasser siegte. Im «Victory»-Gebäude von Vanguard hängt ein Bild, welches das einzige Aufeinandertreffen der beiden zeigt.

Eigentlich hat Bogle das Finanzinstitut Vanguard aus der Not geboren. Er war Ende der sechziger Jahre schon zum Verwaltungsratspräsidenten des Vermögensverwalters Wellington Management aufgestiegen. Als solcher segnete der junge Bogle einen Zusammenschluss mit einer anderen Firma ab, was sich als extrem schlechter Entscheid herausstellte. Bogle, damals erst 38 Jahre alt, wurde entlassen, konnte sich aber noch einen Job als Leiter einer Serviceeinheit für die Fondsmanager desselben Unternehmens sichern - Käufe und Verkäufe von Wertpapieren ausführen und verbuchen etc. Die Tätigkeit war extrem unsexy. Vor allem im Vergleich zum eigent-

lichen Fondsmanagement, das darüber entscheidet, welche Aktien gekauft und verkauft werden.

Bogle wollte zwar auch wieder ins Fondsgeschäft, aber es war ihm vertraglich von Wellington Management verboten. Da kam ihm die Idee mit den Indexfonds, die in der Wissenschaft bereits verbreitet war. Dabei würde kein Fondsmanager aktiv die Anlageentscheidungen treffen, sondern ein solcher Fonds würde sich passiv an einem Index orientieren (wie etwa dem Schweizer Aktienindex SMI). Für den Fonds würden einfach die gleichen Wertpapiere in derselben Zusammensetzung wie im Index gekauft.

ERHÖRTE GEBETE

Im Jahr 1973 hatte sich Burton Malkiel in seinem Buch «A Random Walk Down Wall Street» für die Entwicklung eines solchen passiven Fonds ausgesprochen. Der Nobelpreisträger Paul Samuelson schrieb im Jahr 1974 im renommierten «Journal of Portfolio Management», dass passive Fonds nicht nur günstiger seien als aktive, sondern ausserdem auch noch höhere Gewinne brächten.

Bogle konnte die Geschäftsleitung von Wellington Management überzeugen, dass er mit einem Indexfonds nicht wirklich Investmententscheidungen treffen würde, sondern eben nur passiv einen Index kopieren. Anstatt eines Fondsmanagers würde nun einfach ein Index die Käufe und Verkäufe der Wertpapiere vorgeben. Er würde also mit seiner kleinen Organisationseinheit weiter nichts anderes machen als bisher: Administration. Das Management akzeptierte, und im Jahr 1976 hatte Bogle bereits seinen ersten Indexfonds lanciert. Als der Nobelpreisträger Samuelson vom Fonds hörte, schrieb er in seiner Kolumne in der «Newsweek», dass seine Gebete früher erhört worden seien, als er zu hoffen gewagt habe.

Die Finanzindustrie bekämpfte die Idee des Indexfonds damals vehement. An ihren aktiven Fonds verdiente sie gut und hatte kein Interesse an einer günstigen Konkurrenz durch passive Fonds. Diese wurden als unamerikanisch gebrandmarkt, weil mit dem Konzept nur durchschnittliche Ergebnisse angestrebt würden. Dennoch floss dem Fonds von Bogle bis Ende des Jahres 1976 ein Kapital von 14 Millionen Dollar zu. Heute sind es rund 300 Milliarden Dollar, die im Vanguard 500 Index Fund investiert sind, der den Aktien-



Manager von Indexfonds können ihre Gewinne mit Zusatzgeschäften so stark aufbessern, dass sie gar ihren Index schlagen.

Fotos: Sally Montana für BILANZ, David Swanson



index S&P 500 abbildet, den Index der 500 grössten US-Unternehmen.

Im «Victory»-Gebäude von Vanguard in Malvern ist auch das Fondsmangement untergebracht. Dort sitzt etwa Gerry O'Reilly, der den grössten Indexfonds, den Vanguard Total Stock Market Index Fund, mit rund 450 Milliarden Dollar verwaltet. Er investiert kapitalgewichtet in alle börsenkotierten US-Aktien. O'Reilly verwaltet noch weitere Fonds, insgesamt überwacht er 800 Milliarden Dollar. Wenn Besucher durch den Handelsraum geführt werden, wird immer auf ihn als «800-Milliarden-Mann» hingewiesen. Die anderen im Grossraumbüro sind es gewohnt und lachen darüber.

ACHTUNG, WEGELAGERER

Reine Administration ist die Verwaltung eines Indexfonds schon lange nicht mehr. O'Reilly muss sich heute vor Wegelagerern schützen. Da er einem Index folgt, wissen andere Anleger, was er kaufen und was verkaufen muss. Sogenannte Hochfrequenzhändler versuchen dann, kurz vor ihm zu kaufen und ihm die Wert-

GRÜNDER
John Bogle (l.o.) legte 1975 den Grundstein des heutigen Finanzgiganten Vanguard.

NAMENSGEBER
Im «Victory»-Gebäude (l.u.) sind Modelle der Schiffe von Lord Nelson ausgestellt. «Vanguard» hiess das Flaggschiff bei der Schlacht am Nil.

FIRMENZENTRUM
Im Handelsraum von Vanguard in Malvern ist es relativ ruhig, obwohl Wegelagerer lauern und Zusatzgeschäfte locken.

papiere gleich danach etwas teurer zu verkaufen. Durch geschicktes Handeln kann O'Reilly diese Wegelagerer in die Irre führen.

Zudem können Manager von passiven Fonds heute mit Zusatzgeschäften ihre Gewinne so stark aufbessern, dass es sogar möglich wird, dass sie ihren Vergleichsindex schlagen. Dazu leihen sie die Wertpapiere in ihrem Fonds gegen Zinsen anderen Investoren aus, die auf fallende Preise spekulieren wollen.

Die Zusatzgeschäfte gelingen O'Reilly gut, weshalb sein Vanguard Total Market Fund im Schnitt nur 0,01 Prozentpunkte hinter seinem Vergleichsindex zurückliegt.

Trotz Wegelagerern und Zusatzgeschäften ist es im Handelsraum von Vanguard ausserordentlich ruhig. So gar nicht, wie man sich einen Handelsraum vorstellt. Genauso ruhig geht es auch in der Chefetage von Vanguard zu, zumindest wenn man den obersten Chefsessel betrachtet. Dort sassen bisher nämlich nur drei verschiedene Personen. Bei der Gründung im Jahr 1975 war Bogle Chef, und William McNabb III

ist der dritte. Seit dem Jahr 2008 ist er an der Spitze der Firma.

Beim Antritt von McNabb verwaltete Vanguard 1,4 Billionen, inzwischen sind es 3,9 Billionen Dollar. Das sind rund viermal so viel, wie im gesamten Pensionskassensystem der Schweiz lagern oder etwas mehr als das Bruttoinlandprodukt von Deutschland.

McNabb steht jeden Morgen um fünf Uhr früh auf. Kein Wunder, mag er starken Kaffee. Normalerweise gehe er schon zwischen neun und zehn Uhr abends ins Bett, denn er brauche seinen Schlaf. Das hat auch damit zu tun, dass er einem strengen Fitnessregime folgt. Er betreibt Ausdauersportarten: Rudern und Fahrradfahren, aber auch Joggen und Schwimmen.

Dieses Jahr feiert er einen runden Geburtstag: 60 Jahre. McNabb hat drei Grosskinder, alles Buben, dreieinhalb, zweieinhalb Jahre und wenige Monate alt.

Auf Seite 98: Das Interview mit Vanguard-Chef William McNabb.

William McNabb, Sie haben Ihren drei Enkeln sicher schon Vanguard-Fonds gekauft. Welche denn?

Die beiden älteren haben schon Vanguard-Fonds. Es sind spezielle US-Vehikel, die steuerbegünstigt sind, wenn die Sparsumme später für die Ausbildung der Kinder eingesetzt wird. Für das dritte Grosskind werde ich in den nächsten Tagen auch so einen Fonds kaufen.

Was war Ihr erster Vanguard-Fonds?

Das war vor 31 Jahren, damals wurde ich in den Pensionsplan der Firma aufgenommen und investierte in eine Kombination aus vier Fonds: Vanguard 500 Index Fund, Windsor Fund, Vanguard U.S. Growth Fund und Vanguard International Growth Fund.

Alle vier Fonds gibt es heute noch.

Ja, aber nur der Vanguard 500 Index Fund ist auch in der Schweiz erhältlich, unter dem Namen Vanguard U.S. 500 Stock Index Fund.

Vanguard ist seit dem Jahr 2008 in der Schweiz präsent und hat 18 ETFs an der Schweizer Börse kotiert.

Wir werden unser Produktportfolio noch erweitern.

Die Fondsanalysefirma Morningstar schuf den Begriff des «Vanguard-Effekts». Dieser besagt, dass die Preise sinken, wenn Vanguard neu in einen Markt eintritt. Konnten Sie das in der Schweiz auch beobachten?

Wir sehen schon, dass Konkurrenten neue ETFs auf den Markt bringen, deren Gebühren viel kompetitiver sind. Das würde ich als Mini-Vanguard-Effekt beschreiben.

Sie wollen international weiter expandieren. In welchem Land wird als Nächstes ein Vanguard-Effekt zu sehen sein?

Deutschland ist weit oben auf der Liste.

Wieso?

In Deutschland sind die Sparquoten hoch und auch die Fondsgebühren. Zwar gibt es noch einige regulatorische Barrieren, aber es scheint sich etwas zu entwickeln.

Was?

Uns hilft es, wenn Regulatoren den Fokus stärker auf Transparenz und potenzielle Interessenkonflikte von Anbietern legen.



WARNER
William McNabb rät seinen Kunden, mehr zu sparen, weil die künftigen Renditen tiefer sein werden.

„Ich bin in fast alle investiert“

Interview Weit über 200 Fonds führt William McNabb in Vanguards Portfolio – die meisten davon rentieren überdurchschnittlich gut. Exklusive Einblicke in seine private Anlagestrategie.

Als etwa in Grossbritannien die Verkaufsprovisionen verboten wurden, brachte uns das viel Rückenwind.

Weil Vanguard selber keine Verkaufsprovisionen bezahlt. Wo wollen Sie international ausbauen? Wir planen, auch in Italien aktiv zu werden. Zudem wollen wir unsere Präsenz in China ausbauen, und in Grossbritannien werden wir dieses Jahr unser Direktgeschäft mit Privatanlegern lancieren.

Gibt es Pläne für die Schweiz? Nein, derzeit nicht.

Sie sind nicht nur in der Schweiz präsent, sondern haben hier bei Vanguard auch eine Swiss Army. Ja, das war eine Erfindung von John Bogle. Die Swiss Army wurde einige Wochen vor dem Börsenkrach, dem Schwarzen Montag im Jahr 1987, eingeführt. Da liefen unsere Telefonleitungen heiss, und wir konnten den Service-Level für unsere Kunden nicht in der Qualität halten, die wir wollten. Darum wurde die Swiss Army eingeführt.

Wieso Swiss Army?

Weil jeder Zivilist in der Schweiz auch in der Armee dienen muss. So war es bei der Einführung unserer Swiss Army auch. Jeder, auch das oberste Management, musste bei Engpässen Telefonanrufe von Kunden annehmen.

Nehmen immer noch alle Mitarbeiter zwischendurch Kundenanrufe an?

Nein, inzwischen können die Fragen sehr technisch sein, weil die einfachen Fragen im Internet beantwortet werden.

Ein Bloomberg-Journalist hat kürzlich geschrieben, dass Sie vergangenes Jahr 10 bis 15 Millionen Dollar verdient hätten.

Keine Ahnung, wo Bloomberg diese Zahlen herhat.

Wenn es stimmt, verdient Larry Fink, Ihr grosser Konkurrent von BlackRock, rund das Doppelte. Schön für Larry.

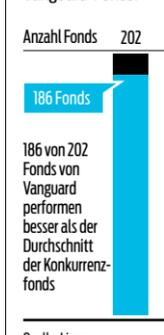
Rasanten Wachstum

Verwaltete Vermögen von Vanguard.



Besser als (fast) alle

Performance der Vanguard-Fonds.



Sie wollen nichts zu Ihrem Lohn sagen?

Wir bezahlen Mitarbeiter kompetitiv. Aber wir sind eine private Firma, die Löhne nicht öffentlich macht.

Ihre Firma hat eine genossenschaftliche Struktur, in der Käufer von Fondsanteilen Miteigentümer der Firma werden.

Ja, darauf sind wir stolz.

Zu Zeiten des Kommunistenjähgers Joseph McCarthy wären Sie für diesen Stolz wahrscheinlich verhört worden. Eine Genossenschaft ist doch unamerikanisch.

Nein, das ist sogar sehr amerikanisch. Wir haben eine Wahrheit erkannt: Das Geld gehört nicht uns, sondern den Kunden. Wir wollen ihnen die höchsten Renditen bieten. Dafür nützen wir die genossenschaftliche Struktur. Es gibt wohl nichts, was dem freien Markt mehr entsprechen würde.

Ihre Geschäftsstruktur macht Ihre Kunden also reicher?

Dank ihr müssen wir Aktionären keine Rendite bieten, auch keiner Besitzerfamilie. Wenn Sie die Wahl haben, einen Franken entweder uns oder einem von unseren Konkurrenten zu geben, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie in zehn Jahren mehr haben werden, wenn Sie den Schweizer Franken uns geben.

Vom Lateinlehrer zum Fondsgiganten

William McNabb ist schon seit dem Jahr 1986 bei Vanguard. Damals wurde er als Analyst für garantierte Investments eingestellt. Seit dem Jahr 2008 ist er Chef des Fondsgiganten. Es ist kein Zufall, dass Vanguard im selben Jahr eine Präsenz in der Schweiz eröffnete, denn McNabb forcierte die internationale Expansion des Unternehmens.

Der leidenschaftliche Ruderer studierte Staatswissenschaften, arbeitete danach als Lehrer für Latein und machte nebenbei einen MBA in Finance in Whar-ton. Danach war er drei Jahre als Kreditanalyst bei der Chase Manhattan Bank, bevor er bei Vanguard einstieg.

Dafür sorgt auch unsere genossenschaftliche Struktur.

Vanguard bietet heute Hunderte Fonds. In wie viele davon sind Sie selber investiert?

Ich bin in fast alle investiert, denn ich will eigene Erfahrungen damit machen.

Sie sind also in Hunderte Fonds investiert. Dabei wären vier Vanguard-Fonds für ein gut diversifiziertes Portfolio ausreichend.

Es reichen sogar schon zwei Fonds, damit Anleger gut diversifiziert sind, besser, als die meisten Investoren es heute sind. Für Schweizer Anleger wären das: der Vanguard FTSE All World ETF, der in Aktien von grossen und mittelgrossen Unternehmen weltweit investiert. Sowie der Vanguard Global Bond Index Fund, der global in Staats- und Firmenanleihen investiert.

Vielleicht reicht für viele sogar ein Fonds. Denn akademische Studien zeigen, dass Anleger mit einem Horizont von 20 oder mehr Jahren ihr Vermögen nur in Aktien investieren sollten.

Wenn alleine die erwartete Rendite angeschaut wird, ist das schon richtig. Allerdings ist die Frage, ob Privatanleger mit den höheren Kurschwankungen umgehen können, die mit einer reinen Aktieninvestition verbunden sind.

Studien zeigen, dass Private meist weniger hohe Renditen schaffen als die Fonds, in die Sie investieren.

Ja, Anleger verkaufen oft, wenn die Kurse stark gefallen sind, und kaufen, wenn sie schon stark gestiegen sind. Wir sehen das auch bei unseren Kunden, die in der Regel in Finanzdingen besser ausgebildet sind als andere.

Wieso sollten die besser ausgebildet sein?

Wir machen traditionell wenig Werbung. Zudem werden unsere Produkte selten aktiv von Bankern verkauft. Darum müssen sich unsere Kunden selber informieren und sich das Finanzwissen aneignen. ▶

► *Dann sollten Ihre Kunden auch wissen, dass Kursschwankungen von Aktien sehr hoch sind: Bei einem Zeithorizont von 20 Jahren ist es fast sicher, dass Anleger mit Aktien zwischendurch einmal mehr als ein Drittel ihres Vermögens verlieren.* Es fällt dann schwer, investiert zu bleiben. Wir sehen eine Korrelation: Je höher die Kursschwankung eines unserer Fonds ist, desto grösser wird langfristig die Differenz zwischen der Performance des Fonds und jener, die Anleger tatsächlich erreichen.

Fonds, die in Aktien von kleineren Firmen investieren, sind also speziell betroffen. Ja, die können langfristig zwar hohe Renditen bieten, weisen aber tendenziell besonders hohe Kursschwankungen auf. Wenn einer unserer Kunden im Kontext eines breiter diversifizierten Portfolios in einen solchen Fonds investiert, ist das okay. Aber wenn es der einzige Fonds ist, machen wir uns Sorgen.

Wenn Fondskurse gleichmässiger steigen, erhalten die Kunden eher einen grösseren Anteil der Kursperformance.

Kunden, die in unsere Balanced-Fonds investieren, verdienen tendenziell so viel wie der Fonds. Der Obligationenteil in diesen Vehikeln ist dabei vor allem als Dämpfer der Kursschwankungen zu interpretieren.

Die Balanced-Strategie bedeutet, klassisch etwa 60 Prozent in Aktien und 40 Prozent in Obligationen zu investieren. Entspricht das auch Ihrem persönlichen Portfolio?

Nein, ich habe mehr Aktien. Ich habe auch viel mehr Aktien, als Leuten in meinem Alter normalerweise empfohlen wird. Denn meine Eltern und Grosseeltern sind sehr alt geworden, sodass ich hoffe, dass ich noch einen langen Anlagehorizont habe. Zudem spare ich viel und kann hohe Kursschwankungen aushalten.

Sie lassen die Fonds aber nicht einfach laufen, sondern kaufen und verkaufen sicher auch zwischendurch.

Ich mache sehr systematisch zweimal pro Jahr ein Rebalancing. Das empfehlen wir auch unseren Kunden.

„Es zählt die langfristige Perspektive: Wer versucht, kurzfristige Entwicklungen zu antizipieren, verliert oft.“

Anleger sollten also Anteile am Aktienfonds verkaufen, wenn sein Wert gestiegen ist, und kaufen, wenn sein Wert gefallen ist.

Ja, mit dem Rebalancing werden die ursprünglichen Gewichte von Aktien und Obligationen im Depot wieder hergestellt. Akademische Studien besagen, dass ein

Rebalancing zweimal pro Jahr optimal ist und die Rendite signifikant erhöht. Ich rebalanciere jeweils einmal Ende Jahr und dann wieder Anfang Jahr, zudem auch, wenn die Gewichte der Fonds im Depot stark vom Anfangswert abweichen.

Was heisst stark abweichen?
Fünf bis zehn Prozentpunkte von der ursprünglichen Gewichtung entfernt.

Schauen Sie oft, wie die Kurse Ihrer Fonds stehen?
Nein, was zählt, ist die langfristige Perspektive. Wer versucht, kurzfristige Entwicklungen zu antizipieren, verliert oft.

Im vergangenen Jahr gab es viele Beispiele dafür.
Ja, die Abstimmung in Grossbritannien wurde falsch prognostiziert und die Wahlen in den USA auch. Zudem wurde auch noch völlig falsch eingeschätzt, wie die Börsenkurse darauf reagieren würden.

Ihre Art des Anlegens ist sehr simpel: zwei Fonds, zweimal pro Jahr rebalancieren.

Sehr simpel, aber ich sehe sehr wenige Menschen, die tatsächlich so investieren. Es geht darum, seine Ziele zu kennen, zu diversifizieren, auf Kosten zu achten und sehr diszipliniert zu sein. Das sind unsere Grundregeln.

Es gibt zahlreiche Studien, die zeigen, dass die meisten aktiven Fonds nach Kosten langfristig tiefere Gewinne bringen als passive.

Es gibt durchaus gute aktive Fonds. Aber für einen Privatanleger ist es schwierig, diese zu finden. Deshalb ist es für diese im Zweifel besser, einen passiven Fonds zu kaufen.

Trotzdem bietet Vanguard auch aktive Fonds an. Ungefähr 1000 Milliarden US-Dollar werden aktiv verwaltet. Das ist doch ein Widerspruch.

Nein, es geht nicht gegen aktive Fonds, sondern gegen teure Fonds. Aktives Management von Fonds hat durchaus einen Platz, aber nur, wenn die Kosten dafür sehr tief gehalten werden.

Ihre aktiven Fonds sind also günstig.
Bei der Auswahl der Fonds schauen wir darauf, dass die Vehikel tiefe Gebühren haben und relativ tiefe Umschlagshäufigkeiten aufweisen.

Letzteres bedeutet, dass die Fondsmanager einmal gekaufte Titel tendenziell lange behalten und nicht dauernd kaufen und verkaufen, was die Handelskosten in die Höhe jagen würde.

Während unsere aktiven Aktienfonds im Durchschnitt 0,27 Prozent kosten, sind es im Branchenschnitt 1,14 Prozent.

Und die Performance?
Sowohl über drei, fünf wie auch zehn Jahre haben jeweils mehr als 89 Prozent den Durchschnitt ihrer Konkurrenzprodukte geschlagen.

John Bogle, der Gründer von Vanguard, ist zwar Republikaner, sagt allerdings, er habe trotzdem Obama und Clinton gewählt. Welcher Partei stehen Sie nahe, und wen haben Sie gewählt?
Dazu möchte ich mich nicht äussern. ■

P AMONO

ENTDECKE VINTAGE UND KONTEMPORÄRE DESIGN-SCHÄTZE AUF PAMONO.CH

smartSuisse
Smart up Your City

Intelligente Lösungen für eine nachhaltige Stadtentwicklung

27. April 2017
Congress Center
Basel

+30 weitere Referenten

Daniel Büchel
Vizedirektor BFE

Roman Cueni
Mitglied GL PostAuto

Dr. Maria Lezzi
Direktorin ARE

Andreas Meyer
CEO SBB

Prof. Dr. Gerhard Schmitt
ETH Zürich

Exklusiver Hauptpartner: SBB CFF FFS

Premium Partner: Microsoft, DIE POST, swisscom

Förderer: Schweizerischer Städteverband, Kommunale Infrastruktur, Smart Regio Basel, SPIE, ELEKTRON, LOENGER, energie schweiz, Smart City, asut

smartsuisse.com