

easyfolio Classic vs. nur ein MSCI-World-ETF

1. Kunde: „Warum brauche ich easyfolio, wenn der MSCI World dort sowieso enthalten ist?“

Weil der MSCI World in easyfolio nur ein Baustein ist, nicht die ganze Lösung. Als Einzelinvestment ist er ein globaler Aktienbaustein. easyfolio macht daraus eine komplette Vermögensstrategie, indem der MSCI World mit weiteren Aktien- und Anleihebausteinen kombiniert und in eine feste Risikostruktur eingebettet wird.

Kernaussage:

Der MSCI World ist sinnvoll — aber allein noch keine Vermögensstrategie.

2. Kunde: „Aber mit dem MSCI World bin ich doch schon weltweit investiert.“

Sie sind weltweit in Aktien aus Industrieländern investiert. Das ist gut, aber nicht gleichbedeutend mit einer ausgewogenen Vermögensaufstellung. Der MSCI World deckt 23 entwickelte Länder ab und ist stark von den USA geprägt. easyfolio ergänzt den Aktienbaustein um weitere Regionen und um Anleihen, also um ein anderes Risikoprofil als ein reines Aktieninvestment.

Kernaussage:

„Weltweit“ heißt beim MSCI World: weltweit innerhalb eines bestimmten Aktiensegments — nicht automatisch ausgewogen über das Gesamtvermögen.

3. Kunde: „Dann ist easyfolio doch auch nur ein MSCI-World-ETF plus ein bisschen Beiwerk.“

Nein. Der MSCI World ist bei easyfolio ein Kernbaustein, aber nicht der dominierende Erklärungsansatz. easyfolio arbeitet mit einem Aktienkorb und einem Anleihekorb, definierten Quoten und einer modellbasierten globalen Allokation. Der Mehrwert liegt also nicht im einzelnen ETF, sondern in der Struktur, wie die Bausteine zusammengesetzt werden.

Kernaussage:

Nicht der einzelne ETF ist die Leistung, sondern das Gesamtkonzept.





4. Kunde: „Was ist der Hauptunterschied zwischen einem einzelnen MSCI-World-ETF und easyfolio?“

Ein MSCI-World-ETF ist eine Aktienlösung. easyfolio ist eine Vermögenslösung. Beim MSCI World kaufen Sie einen globalen Aktienindex der Industrieländer. Bei easyfolio wählen Sie ein Risiko- und Anlagekonzept: defensiv, ausgewogen oder wachstumsorientiert.

Kernaussage:

Der MSCI World beantwortet die Frage „Welche Aktien?“. easyfolio beantwortet zusätzlich die Frage „Wie viel Risiko passt zum Kunden?“.



5. Kunde: „Warum ist ein einzelner ETF keine vollständige Strategie?“

Weil ein einzelner ETF nur einen Markt oder ein Marktsegment abbildet. Eine Strategie muss mehr leisten: Sie muss Risiko dosieren, Anlageklassen kombinieren und auf ein Anlegerprofil abgestimmt sein. Genau dafür gibt es bei easyfolio die verschiedenen Quotenmodelle wie 30/70, 50/50 und 70/30.

Kernaussage:

Ein ETF ist ein Baustein. Eine Strategie ist die Architektur.



6. Kunde: „Aber langfristig bringen Aktien doch mehr. Warum dann Anleihen beimischen?“

Weil es in der Beratung nicht nur um Rendite geht, sondern um durchhaltbares Risiko. Anleihen haben in einem Portfolio die Aufgabe, Schwankungen zu dämpfen und das Verhältnis von Renditechance zu Risiko an den Kunden anzupassen. easyfolio bietet deshalb unterschiedliche Risikostufen statt nur 100 % Aktien.

Kernaussage:

Nicht das maximal mögliche Risiko ist entscheidend, sondern das passende Risiko.





7. Kunde: „Ist der MSCI World nicht schon breit genug gestreut?“

Breit gestreut — ja. Aber eben nur innerhalb großer und mittlerer Aktien aus entwickelten Märkten. Der MSCI World umfasst rund 1.319 Titel aus 23 entwickelten Ländern, ist aber aktuell stark USA-lastig. easyfolio argumentiert genau hier mit breiterer Allokation über weitere Märkte sowie Aktien und Anleihen.

Kernaussage:

Breit gestreut ist nicht automatisch breit genug für jede Vermögensstrategie.



8. Kunde: „Wenn der MSCI World so stark USA-lastig ist, kann ich doch gleich den S&P 500 kaufen.“

Als Zuspitzung ist das verständlich, aber fachlich zu kurz. Der MSCI World enthält neben den USA auch Japan, Europa, Kanada, Australien und weitere Industrieländer. Trotzdem bleibt richtig: Der MSCI World ist deutlich US-geprägt. Genau deshalb ist es sinnvoll, ihn in einem größeren Konzept einzuordnen, statt ihn allein als komplette Lösung zu behandeln.

Kernaussage:

Der MSCI World ist breiter als der S&P 500, aber eben immer noch kein vollständiges Vermögenskonzept.



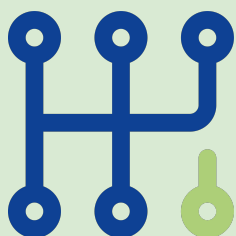
9. Kunde: „Was macht easyfolio konkret anders als ein Welt-ETF?“

easyfolio kombiniert laut Produktdarstellung einen Aktienkorb und einen Anleihekorb, arbeitet mit definierten Aktien-/Anleihenquoten und beschreibt die Allokation als modellbasiert, global und breiter als den MSCI World. Das Ergebnis ist kein einzelnes Marktinvestment, sondern eine vorgegebene Risikostruktur.

Kernaussage:

easyfolio organisiert Bausteine zu einem Profil; ein Welt-ETF bleibt ein einzelner Baustein.





10. Kunde: „Welcher easyfolio passt zu welchem Kunden?“

easyfolio 30 richtet sich an vorsichtigere Anleger mit stärkerem Stabilitätsfokus, easyfolio 50 an ausgewogene Anleger und easyfolio 70 an chancenorientierte Anleger mit höherer Schwankungsbereitschaft. Die Produktlogik folgt also nicht der Frage „Welcher ETF ist am besten?“, sondern „Welches Risiko passt zum Kunden?“.

Kernaussage:

Die passende Strategie hängt vom Kundenprofil ab, nicht vom populärsten Einzel-ETF.



11. Kunde: „Kann ich mir das nicht selbst mit zwei oder drei ETFs nachbauen?“

Theoretisch ja. Praktisch braucht man dafür eine saubere Allokationslogik, laufende Überwachung, Rebalancing-Disziplin und die Fähigkeit, Marktschwankungen emotional auszuhalten. easyfolio verkauft daher nicht bloß ETFs, sondern ein vordefiniertes, gemanagtes Konzept.

Kernaussage:

Selbst bauen ist möglich. Professionell strukturiert und durchgehalten ist etwas anderes.



12. Kunde: „Ist easyfolio also gegen den MSCI World?“

Nein — im Gegenteil. easyfolio erkennt den MSCI World als sinnvollen Aktienbaustein an und nutzt ihn. Der Unterschied ist nur: easyfolio lässt ihn nicht allein stehen, sondern ergänzt ihn zu einer vollständigen Vermögensstruktur.

Kernaussage:

easyfolio ersetzt den MSCI World nicht — easyfolio ordnet ihn in ein Gesamtkonzept ein.





13. Kunde: „Was ist die ehrlichste Formulierung im Gespräch?“

„Der MSCI World ist ein guter Kernbaustein für Aktien. easyfolio macht daraus mit weiteren Bausteinen und einer festen Risikostruktur eine vollständige Anlagestrategie.“

Kernaussage:

Nicht gegen den MSCI World argumentieren — sondern über ihn hinaus.



14. Kunde: „Was ist der eigentliche Mehrwert der Beratung an dieser Stelle?“

Der Mehrwert liegt nicht darin, einen bekannten ETF schlechtzureden. Der Mehrwert liegt darin, aus einem guten ETF-Baustein eine Lösung zu machen, die zum Anleger passt — mit definierter Schwankung, Anlageklassenmix und klarer Risikostufe.

Kernaussage:

Beratung heißt nicht Produktauswahl, sondern Strukturierung von Risiko.



Starke Formulierungen für Berater



Sachlich

„Der MSCI World ist auch in easyfolio enthalten — aber eben nicht allein. Der Unterschied liegt in der Gesamtstruktur.“



Beratungsstark

„Ein einzelner ETF kann ein guter Baustein sein. Eine Vermögensstrategie entsteht erst durch die richtige Kombination der Bausteine.“



Pointiert

„Der MSCI World ist der Motor. easyfolio ist das ganze Fahrzeug.“



Etwas eleganter

„easyfolio ersetzt den MSCI World nicht — easyfolio setzt ihn sinnvoll in Beziehung zu weiteren Bausteinen.“



Sehr klar

„Die Frage ist nicht, ob der MSCI World gut ist. Die Frage ist, ob ein einzelner ETF schon das ganze Anlagekonzept sein soll.“



Ergebnisorientiert

„Der MSCI World liefert die Performance der Märkte; easyfolio liefert die Struktur, die Sie brauchen, um diese Performance auch in stürmischen Zeiten durchzuhalten.“

Drei Leitbotschaften für das Beratergespräch



1. Den MSCI World nicht angreifen, sondern einordnen.

Er ist ein guter Aktienbaustein.



2. easyfolio nicht als ETF-Sammlung darstellen, sondern als Risikokzept.

Die definierte Quote ist wichtiger als die Zahl der ETFs.



3. Der eigentliche Vergleich lautet:
ein Marktbaustein gegen eine vollständige Vermögensarchitektur.

