

„Mir war es wichtig, die ETFs im Kontext zu betrachten“

Das Extra-Magazin spricht mit Claus Hecher, Gründer der delta one academy, einem Trainingsanbieter zum Thema ETPs, über den Wissensdurst von ETF-Nutzern und sein kürzlich neu erschienenes ETF-Fachbuch „Anlegen wie die Profis mit ETFs“.

herr hecher, was steckt hinter der von Ihnen gegründeten delta one academy?

Das Dienstleistungsangebot der delta one academy umfasst primär eine maßgeschneiderte zielgruppenorientierte Ausbildung rund um das Thema ETFs. Daneben werden auch Seminare zu ETF-Spezialthemen und Vortragstätigkeit angeboten. Eine thematische Ausweitung auf strukturierte Anlageprodukte, also Zertifikate, ist zukünftig denkbar. Die Beratung über einen strukturierten ETF-Auswahlprozess stellt ein weiteres Angebot dar.

Welche Kunden möchten Sie mit Ihrem Angebot erreichen?

In erster Linie geht es um Anlageberater. Dabei kommt es weniger darauf an, ob sie für eine Großbank, Privatbank oder Sparkasse arbeiten oder zu einer großen Finanzvertriebsorganisation gehören. Institutionelle Investoren, die bisher nur wenig Erfahrung mit ETFs haben, gehören

ebenfalls zu den Zielgruppen. Die Honorarberatung wird durch den aktuellen Gesetzesentwurf gestärkt und ist ETF-affin. Kompetente Anlageberatung erfordert daher eine adäquate Ausbildung über ETFs und ETCs.

Wie schätzen Sie die Nachfrage für ETF-Trainings ein?

Nach den Enttäuschungen durch die Finanzkrise achten Anleger vermehrt auf die Kosten der Kapitalanlage sowie die Klarheit und Transparenz des Produktversprechens. Dabei gibt es umfangreichen Bedarf, das notwendige Know-how über faire Anlageprodukte wie ETFs zu vermitteln. Die delta one academy unterstützt ETF-Investoren und Anlageberater beim Aufbau ihres umfassenden Fachwissens, damit die Produktauswahl und der Einbau in die Vermögensstruktur des Anlegers zum Erfolg wird. Gerade in der Anlageberatung bedeutet Wissen Vorsprung!

Informieren die ETF-Anbieter ihre Anleger nicht schon ausreichend?

Die ETF-Anbieter haben bisher institutionellen Anlegern erfolgreich das Grundlagenwissen über ETFs vermittelt und diese von den offensichtlichen Produktvorteilen überzeugt. Das hohe Wachstum der in ETFs verwalteten Vermögen ist der klare Beweis dafür. Dabei steht aber verständlicherweise primär das eigene Produktangebot im Fokus. Für die nächste Wachstumswelle der ETF-Branche stelle ich mir eine neutrale Schulung der Anlageberater vor. Davon können dann auch die ETF-Anbieter profitieren, denn geschulte Anlageberater setzen mit hoher Wahrscheinlichkeit auf ETFs, damit ihre Kunden zukünftig zufriedener sind. Auch fruchten Marketing-Botschaften und Sales-Aktivitäten der ETF-Anbieter wesentlich besser, wenn sie auf eine Zielgruppe treffen, die diese versteht. Nur so gelingt es, dass auch Privatanleger vermehrt wie die



Claus Hecher ist ETF-Experte und Inhaber der delta one academy, deren Dienstleistungsangebot sich auf Ausbildung und Verkaufstraining rund um das Thema ETFs fokussiert.

Der Diplom-Kaufmann begann seine Karriere bei der Deutsche Bank AG und verfügt mittlerweile über mehr als 25 Jahre Erfahrung an den Kapitalmärkten. Zu seinen Stationen als Derivatespezialist zählen Frankfurt, Zürich und London. Hierbei war Claus Hecher als Führungskraft für so renommierte Firmen wie die US-Investmentbank Bear Stearns und die französische Natixis-Gruppe tätig. Bis 2012 war er in leitender Funktion für die weltweit bedeutendste ETF-Marke iShares des US-Fondsgiganten BlackRock tätig. Im Anschluss hat er die französische ETF-Boutique Ossiam bei ihrem Markteintritt beraten.

Profis ihr Geld mit ETFs anlegen. Eine klare Trennung zwischen Vermittlung von Fachwissen über ETFs und Sales-Aktivitäten der Anbieter schafft Vorteile für alle Akteure.

Gerade ist Ihr Fachbuch „Anlegen wie die Profis mit ETFs“ erschienen. Welche Leser wollen Sie damit erreichen?

Anlageprofis haben die Vorteile von ETFs und anderen börsengehandelten Produkten wie zum Beispiel ETCs für Rohstoffinvestments längst erkannt. Deswegen berücksichtigen sie diese mit stetig steigender Tendenz bei der Umsetzung ihrer Anlagestrategien. Andererseits stehen diese Anlageprodukte bei Privatanlegern und ihren Beratern bisher wenig im Fokus. Das zukünftige Wachstum der Exchange Traded Products wird auch diese Anlegergruppe erfassen. Die Geschwindigkeit hängt dabei wesentlich vom Fachwissen der Anlageberater und ihrer Kunden ab. Gerade diese Gruppe, aber auch institutionelle Investoren mit geringer ETF-Erfahrung, sollen durch die Lektüre des Buches die Vorteile von ETFs bei der Kapitalanlage entdecken.

Welche Inhalte deckt Ihr ETF-Buch ab?

Als wesentliche Grundlage wird erklärt, wie ETFs genau funktionieren und wie sie sich von anderen Finanzprodukten qualitativ abheben. Der Leser erfährt, wie Indizes berechnet werden, und macht einen ausführlichen Streifzug durch die verschiedenen Anlageklassen, die in Form von Exchange Traded Products angeboten werden. Ein besonders wichtiges Kapitel stellt vor dem Hintergrund des inzwischen umfangreichen Produktangebots die Diskussion über Auswahlkriterien für ETFs dar. Mir war es wichtig, die ETFs im Kontext zu betrachten, also darzulegen, wie ETFs im Rahmen einer Asset Allocation einen Mehrwert für den Anleger bieten.

Welche Kriterien sind bei der Auswahl eines ETFs für Sie am relevantesten?

Unterschiedliche Anlegertypen setzen unterschiedliche Prioritäten hinsichtlich der Auswahlkriterien bei ETFs. Ein wesentliches Kriterium sind natürlich die Kosten. Bei hochliquiden Indizes eignet sich daher die Total Expense Ratio als Vergleichskriterium, während bei exotischeren und

weniger liquiden Indizes die Total Cost of Ownership eine bessere Aussagekraft liefert, da sie auch Unterschiede bei den Handelskosten und gegebenenfalls den Einfluss von Wertpapierleiherträgen oder Swapkosten berücksichtigt. Die Größe eines ETFs gemessen durch verwaltetes Vermögen ist gerade für institutionelle Investoren ein wichtiges Indiz für die Investierbarkeit eines ETFs. Die Diskussion über die Replikationsmethode (physisch oder synthetisch) hat an Gewicht verloren, denn die neuen ESMA-Regeln legen im vorgeschriebenen Namensbestandteil „UCITS ETF“ den Qualitätsstandard für ETFs unabhängig von der Abbildungsmethode fest. Für Anlageberater sind physische ETFs womöglich leichter im Kundengespräch zu erklären. Privatanleger sollten auch auf steuerliche Aspekte achten. Wenngleich ETFs unabhängig von ihrer Abbildungsmethode identisch besteuert werden, kann beispielsweise ein ausländischer thesaurierender ETF einen zusätzlichen Aufwand durch verpflichtende Angaben in der Steuererklärung nach sich ziehen.

Zuletzt gab es immer wieder Kritik, dass manche ETFs zu komplex seien. Wie sehen Sie das – ist das eher ein Problem mangelnder Schulung oder haben die vielleicht sogar die Kritiker recht?

Das ist wohl eine Anspielung auf den aktuellen Trend, dass einige Anbieter inzwischen sogenannte Smart Beta-ETFs abbilden. Dabei werden Indizes abgebildet, die andere Gewichtungskriterien als die sonst übliche Marktkapitalisierung

anwenden. Hinsichtlich ihrer Risikoeigenschaften stellen insbesondere die Minimum-Varianz-ETFs eine hochinteressante Alternative zu den klassischen Ansätzen dar. Aber gerade dieser Produkttyp zeichnet sich durch einen erhöhten Erklärungsbedarf aus und erfordert auch für Sales-Leute eine wesentlich ausführlichere Präsentation mit spezifischen Inhalten beim Anleger. Solange sich zunehmende Komplexität positiv auf die Risiko- und Renditeeigenschaften des ETFs auswirkt, sollten sich Investoren und Berater darauf einlassen. Missverständnisse gilt es zu verhindern und genau dies kann professionelle Schulung leisten.



10 x „Anlegen wie die Profis mit ETFs“ gewinnen!

Das EXtra-Magazin und die delta one academy verlosen zehn Exemplare von „Anlegen wie die Profis mit ETFs“. Beantworten Sie dazu einfach die folgende Frage und senden Sie die Antwort inkl. Adresse an redaktion@extra-funds.de. Die Gewinner werden per Mail benachrichtigt.

ETFs sind bei Anlegern so beliebt, weil ...

- sie kostengünstig sind
- sie in den USA erfunden worden sind
- sie einen Kapitalschutz beinhalten