

«Ich glaube nicht an Stockpicking»

Exchange Traded Funds (ETF) haben in den vergangenen Jahren einen wahren Boom erlebt. Der unabhängige Vermögensverwalter Alex Hinder schwört auf ETF.

Alex Hinder geniesst einen hervorragenden Ruf in der Finanzbranche. Mit seinem Ansatz, fast ausschliesslich Indexfonds für die Vermögensverwaltung zu nutzen, beschreitet er absolutes Neuland in der Schweiz.

Sie sind im April 2007 ins Geschäft eingestiegen. Wie läuft es?

Alex Hinder: Einerseits merke ich, dass viele Kunden unzufrieden sind mit der Performance ihrer Mandate. Das ist eigentlich förderlich für mein Geschäft. Andererseits war die Krise der letzten Monate doch einschneidend, und verschiedene Anleger sind verunsichert und zögern, alte Engagements zu bereinigen. **Das heisst, Sie liegen hinter Ihren eigenen Erwartungen zurück?**

Ich bin mit dem Erreichten sehr zufrieden und habe mehr als genug Arbeit und neue Mandate auf meinem Schreibtisch. **Aktiv gemanagte Fonds schneiden oft schlechter ab als der Index – ein Argument für ETF. Aber: 130/30-Fonds können aufgrund ihrer Strategie einen Index in**

Zur Person

Alex Hinder

Alex Hinder ist auf dem Finanzplatz Zürich wahrlich kein Unbekannter. 2007 gründete er die Hinder Asset Management AG – aus Überzeugung, wie er betont. Die Vermögensverwaltung mit indexnahen Anlagen liefere langfristig die beste risikoadjustierte Performance für jeden Anleger, argumentiert er. Zuvor war er in verschiedenen Bereichen der Finanzindustrie tätig. Zuletzt war er ab 1999 für die Bank Leu als Chief Investment Officer tätig, wo er 2001 zum Mitglied der Geschäftsleitung aufstieg.



BILD: PEF

Alex Hinder kennt die internationale Finanzbranche in- und auswendig. Mit seinem Ansatz, nur passive Anlageinstrumente in der Vermögensverwaltung zu nutzen, nimmt er in der Schweiz eine Vorreiterrolle ein.

Baisse-Phasen schlagen. Wird das Argument für passives Anlegen künftig schwächer?

Nein, überhaupt nicht. Diese Fonds haben in der zurückliegenden Baissephase nicht unbedingt brilliert. Was mich nicht überrascht. Wenn Fonds in guten Zeiten schon nicht gut gemanagt werden, wieso soll es jetzt mit mehr

Hebel und Leverage besser funktionieren? Deshalb sind sie keine ernsthafte Konkurrenz. Meiner Ansicht nach sind 130/30-Fonds eine Modeerscheinung, die irgendwann wieder verschwinden wird.

Wie kreieren Sie per ETF nun Mehrwert für Ihre Kunden?

Ich bezeichne meinen Ansatz als «Active

Index Investing». Dabei setze ich mit Ausnahme des Obligationenbereichs ausschliesslich passive Anlagebausteine ein, um damit ein aktives Portfoliomanagement zu betreiben. Den Mehrwert für meine Kunden generiere ich, indem ich eine Über- oder Untergewichtung von Schlüsselanlegeklassen eingehe und gleichzeitig Einzelwetten auf verschiedene Kernthemen tätige.

Das heisst ...

Ich verfolge eine Art Core-Satellite-Ansatz. Dabei bilden ETF beispielsweise auf Aktien aus der Schweiz, Europa oder den USA den Kern, wobei ich die Gewichtung zwischen den einzelnen Gruppen stark variere. Als Satelliten-Positionen gehe ich verschiedene ETF-Einzelwetten ein, zum Beispiel auf einzelne Länder, Regionen, Rohstoffe oder Energie.

Wie ist die Aufteilung dieser Positionen im Portfolio?

Das hängt vom Anlageziel ab. Bei einem konservativen, risikoscheuen Anleger machen Einzelwetten maximal fünf bis zehn Prozent aus. Bei Investoren dagegen, die vor allem Rendite erwarten und bereit sind, dafür mehr Risiko zu tragen, erreichen die Einzelwetten bis zu 20 Prozent des Kapitals. Ein Konzept, das bei meinen Kunden auf grosse Resonanz stösst.

Ist es schwer, diesen Ansatz zu vermitteln?

Nein. Viele Leute, die mich aufsuchen, glauben ebenso wenig wie ich an den langfristigen Erfolg von Stockpicking. Aber sie wollen auch kein rein passives Anlageverhalten, sondern möchten durch entsprechende Über- und Untergewichtungen ein gewisses Markttiming erzielen.

Aber man ist mit ETF immer nur Durchschnitt.

Natürlich, das ist meistens so, aber nicht immer. Im Small-Cap-Bereich Schweiz war 2006 die Nummer 1 ein ETF. Aber ist es so schlecht, kurzfristig nur Durchschnitt zu sein? Nehmen Sie den S & P 500, der 1957 kreiert wurde. Von den ursprünglich 500 Unternehmen sind heute gerade noch 100 im Index vertreten und nur zwölf von ihnen waren besser als der Index. Da braucht man schon viel Glück, um auf das richtige Pferdchen zu setzen. Indexfonds haben den Vorteil, dass «Looser»

automatisch weniger und Gewinner automatisch mehr Gewicht im Index bekommen. Ein Index passt sich automatisch den Veränderungen in der realen Wirtschaft an. Verliert ein Sektor an Bedeutung, so ist auch sein Gewicht im Index geringer.

Wer sind Ihre Kunden?

Es sind vermögende Schweizer Privatanleger. Ich habe zwar bereits erste Kontakte zu potenziellen Kunden im Ausland knüpfen können, aber noch keine Geschäftsabschlüsse getätigt.

Wie würden Sie Ihre Kunden beschreiben?

Sie lassen sich grob in drei Gruppen aufteilen. Erstens sind es kostensensitive Kunden, die das Gefühl haben, sie zahlten für die normalen Bankprodukte einfach zu viel. Zweitens sind es Kunden, die schlechte Erfahrungen mit aktiv verwalteten Anlagevehikeln gemacht haben und nicht mehr ans Stockpicking glauben. Drittens sind es Menschen, die einfach keine Lust mehr haben, ihr Vermögen selbst zu verwalten, aber die Vermögensverwaltung nicht einem grossen Institut anvertrauen wollen.

Wie hoch sind die Kostenvorteile, die Sie den Kunden bieten können?

Der Kostenvorteil liegt zwischen gut einem und 1,5 Prozent. Zudem ist meine Management Fee im Quervergleich nicht hoch, so dass ich den Kostenvorteil meiner Kunden nicht abschöpfe. Aber leider achten viele Anleger gar nicht auf die Kosten, weil sie bei her-

kömmlichen Bankprodukten meist nicht wissen, wie hoch die effektiven Kosten sind.

Inwieweit ist der Kostenvorteil dann überhaupt entscheidend?

Folgendes Rechenbeispiel: Zwei Fonds rentieren über 30 Jahre im Schnitt mit acht Prozent. Der Kostenunterschied beträgt 1,33 Prozent. Bei einer Anfangsinvestition von jeweils 100 000 Franken liegt über den Zinseszinsseffekt die Differenz bei 300 000 Franken nach 30 Jahren Laufzeit.

2008 herrscht an der ETF-Emissionsfront Stille. Warum?

Der Markt ist relativ voll, viele Segmente sind bereits abgedeckt. Ich bin eigentlich froh, dass diese Produktinflation vorerst gestoppt wurde. Wir haben in Europa sehr viele Handelsplätze für ETF, was zu einer Aufspaltung der Liquidität führt. Das ist generell ein unbefriedigender Zustand. Entsprechend werden einige der neuen Anbieter, die letztes Jahr auf den Markt gekommen sind, auch wieder verschwinden, weil sie die kritische Masse nicht erreichen werden.

Wen halten Sie für den innovativsten Produkteemittenten?

Die Deutsche Bank gehört sicher zu den innovativsten Anbietern. Sie hat ETF mit Swap-Strukturen auf den Markt gebracht und letztes Jahr einen Geldmarkt-ETF entwickelt. Ich war selbst überrascht, dass so etwas überhaupt im Geldmarktbereich möglich ist. Ich warte darauf, dass ein solches Produkt auch in Schweizer Franken kommt. Aber ich

Vorteile von ETF

Kosten, Transparenz und Handelbarkeit

Exchange Traded Funds (ETF) sind an der Börse kotierte Fonds, die einen Index wie den SMI abbilden und dessen Anteile – wie Aktien – den ganzen Tag gehandelt werden können.

Als die hervorstechendsten Vorteile von ETF werden immer wieder die im Vergleich zu normalen Aktienfonds niedrigen Kosten und die hohe Transparenz herausgestrichen. So beträgt zum Beispiel die Verwaltungsgebühr für einen ETF in der Regel zwischen 0,3 und 0,7 Prozent, während ein Aktienfonds mit rund 1,5 Prozent zu Buche schlägt.

Darüber hinaus eignen sich ETF ideal, um einzelne Märkte, Branchen oder Regionen abzudecken, ohne dass man sich dabei mit der Auswahl einzelner Titel auseinandersetzen zu muss. Wer beispielsweise an die Zukunft Asiens glaubt, der setzt auf einen ETF, der die gesamte Region Asien abbildet.

Ein weiterer Vorteil ist die Handelbarkeit der Indexfonds. Der ständige Handel während der Börsenzeiten ist gewährleistet, so dass der Investor in der Lage ist, kurzfristig ein- beziehungsweise auszustiegen.

kann mir vorstellen, warum die Schweizer Banken das vorerst nicht machen.

Warum nicht?

Sie wollen ihre eigenen, hochmargigen Produkte nicht kannibalisieren. Sie legen ihren Kunden nicht jene Produkte ins Portfolio, mit denen der Kunde den grössten Mehrwert erzielt, sondern jene, an denen die Banken am meisten verdienen. Die Anleger überzahlen damit ein suboptimales Produkt. Aber ich bin mir sicher, dass die Banken langfristig umdenken müssen. Denn je besser die Anleger informiert sind, desto höher wird der Druck auf Seiten der Banken, auch wirklich Mehrwert mit ihren Produkten zu generieren.

Sogenannte intelligente ETF geniessen immer grössere Aufmerksamkeit. Was halten Sie von diesen?

Je spezieller der Fonds, desto genauer muss man hinschauen. Ich persönlich bin zurückhaltend, was diese Art von Produkten angeht. Ob diese Fonds wirklich besser sind oder nur eine gute Marketingidee, wird sich weisen.

Gibt es ETF-Kategorien, die für eine umfassende Abdeckung der Anlagebedürfnisse noch fehlen?

Auf dem Schweizer Markt gibt es gene-



Vermögensverwalter Alex Hinder bezeichnet seine Anlagestrategie als «Active Index Investing».

rell noch keine wirklich grosse Auswahl an ETF. In der Schweiz ist in der Regel die Nachfrage zu klein, um beispielsweise Sektoren-ETF auf Banken aufzulegen. Ich vermisse zum Beispiel noch

Hedge-Fonds-ETF oder ETF im Obligationenbereich. Die verschiedenen, breiten Anlageklassen kann man aber bereits jetzt sehr gut abbilden.

INTERVIEW: MARCUS DANKERT

Indexanlagen

Vergleich von ETF, Indexfonds und Trackers

	ETF (Exchange Traded Fund)	Indexfonds	Tracker-Zertifikate (Index-Zertifikate)
Kategorie/Rechtsform	Börsenkotierter Fonds/ von der Bank ausgeschiedenes Sondervermögen	Anlagefonds/ von der Bank ausgeschiedenes Sondervermögen	Schuldverschreibung
Emittentenrisiko	nein (wegen Status als Sondervermögen)	nein (wegen Status als Sondervermögen)	ja (wegen Status als Schuldverschreibung)
Handel	Börsenhandel	Vertrieb über Berater mittels Aus-/Rückgabekommissionen	Oft Börsenhandel, z.T. auch ausserbörslich
Liquidität des Handels	hoch bis sehr hoch	gering (Rückgabe der Titel nur einmal pro Tag)	mittel
Kursstellung im Handel	fortlaufend	einmal pro Tag (per Tagesende) zum Nettoinventarwert (NAV)	fortlaufend
Spanne zwischen Kauf/ Verkauf-Kursen	0,05 bis 0,5%	nicht vorhanden	0,2 bis 1,0%
Kaufgebühr	übliche Börsencourtage	Ausgabeaufschlag von 0 bis 5%	übliche Börsencourtage
Verwaltungsgebühr	0,1 bis 0,8%	0,5 bis 2,5%	abhängig vom Anbieter
Laufzeit	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt oder zeitlich limitiert
Dividenden	Ausschüttung	in der Regel Ausschüttung	abhängig vom Index und Anbieter

QUELLE: WWW.TOXIO.CH