

”

# IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

IAN „HECTOR“ McNEIL – CO-CEO WISDOMTREE EUROPE



**In Europas Finanzindustrie gilt Ian 'Hector' McNeill aufgrund seiner langjährigen Erfahrung, die er nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre und der sozialwissenschaftlichen Geschichte an der Universität von Hull bei verschiedenen Arbeitgebern sammeln konnte, als einer der führenden Spezialisten für börsengehandelte Produkte, den sogenannten Exchange Traded Products (ETPs).**

“

Seine wichtigste Station war dabei sicherlich die Position als Geschäftsführender Gesellschafter für den Bereich Vertrieb und Marketing bei ETF Securities. In dieser Zeit baute er die Firma von einem Unternehmen mit vier Mitarbeitern, das ein Vermögen von rund 50 Millionen US-Dollar verwaltete, zu einem globalen Anbieter von börsengehandelten Produkten mit 70 Angestellten und einem verwalteten Vermögen in Höhe von 22 Milliarden US-Dollar aus. Neben einem Bachelor der Universität von Hull hat Hector einen Mastertitel in Betriebswirtschaft von der Warwick Business School und ist Mitglied der in England führenden berufsständischen Vereinigung „Securities Institute“.

### Wie kam es dazu, dass Sie eine Karriere in der Finanzindustrie angestrebt haben?

**HECTOR McNEIL:** Als ich mich zum Ende meiner Studienzeit an der Universität von Hull nach geeigneten Arbeitsstellen umsah, faszinierte mich insbesondere die City of London. Mein Schwager war bereits zehn Jahre zuvor mit meiner Schwester nach London gezogen, um dort für die Investmentbank Hill Samuel zu arbeiten. Für mich war es beeindruckend, zu sehen, wie er mit der Dynamik und den Opportunitäten in der Finanzwelt umging. Um mir einen ersten Einblick in die Branche zu ermöglichen, arrangierte mein Schwager einen Probetag bei dem Broker Butler Securities, den ich als unglaublich aufregend in Erinnerung habe.

Als ich anfang, mich auf die Suche nach einem Arbeitsplatz zu machen, war für mich klar, das ich in die City von London wollte und ich fand heraus dass die Londoner Börse (London Stock Exchange – LSE) ein gutes Programm für Hochschulabsolventen anbot. Für mich sah dieses Programm so aus, als wäre es das optimale Angebot, um

meine Karriere zu starten, war doch die LSE das Zentrum der Finanzdienstleistungsindustrie.

Zu der Zeit wurde mir auch ein Vertrag als professioneller Rugbyspieler angeboten, allerdings war die Bezahlung damals sehr schlecht. So entschied ich mich dafür, in London Rugby auf hohem Niveau zu spielen und gleichzeitig meine Karriere in der Finanzindustrie zu starten. Rückwirkend betrachtet war dies definitiv die richtige Entscheidung für mich.

„*Ich entschied mich in London, Rugby auf hohem Niveau zu spielen und gleichzeitig meine Karriere in der Finanzindustrie zu starten.*“

HECTOR McNEIL

### Sie haben in der Vergangenheit auf professionellem Niveau Rugby gespielt, welche Gemeinsamkeiten gibt es aus Ihrer Sicht zwischen diesem harten Sport und der Finanzindustrie?

**HECTOR McNEIL:** Ich habe „The Oval Game“ von Tony Collins gelesen, ein großartiges Buch, das die Ursprünge des Rugby-Sports beleuchtet. Anfangs waren Rugby und Fußball der gleiche Sport, aber die verschiedenen Privatschulen in England hatten unterschiedliche Regeln und als diese harmonisiert wurden, hat sich Rugby als eigene Sportart, bei der der Ball sowohl

getragen wie geschossen werden darf, entwickelt. Bei Fußball hingegen durfte der Ball fortan nur vom Torwart gefangen werden, alle anderen Spieler durften den Ball nur schießen. Das faszinierende dabei ist, das sich die Regelwerke der Rugby Union und Rugby League sowie des Gaelic-, American- und Aussie Football auch auf diese Art und Weise weiterentwickelt haben.

Ein weiterer Schwerpunkt des Buches ist die Frage, warum Rugby gerade im britischen Imperium so populär wurde. In dem Buch wird diese Frage damit beantwortet, dass Rugby ein Sport war, bei dem Männer und heranwachsende Jungen ihre Stärke beweisen konnten und der sie darauf vorbereitete, Staatsangestellte und/oder Soldaten zu werden. Diese Kombination machte Rugby zum ersten international gespielten Sport. Bereits in den 1890er Jahren reisten Mannschaften aus England und Irland nach Südafrika und Australasien, um dort für den Ruhm und die Ehre ihres Landes zu spielen.

Eine der tragenden Säulen der Rugby Union ist die Tatsache, dass sie ihren Amateurstatus aus Überzeugung seit über 100 Jahren beibehalten hat. Dies kommt daher, das die Rugby Union darauf abzielt, Rugby als Sport für Schüler von Privatschulen, die anschließend in gutbezahlte Berufe einsteigen, zu etablieren, denn die Schüler werden durch den Sport darin geschult, Ambitionen, Führungsstärke und unternehmerisches Denken zu entwickeln.

Ich glaube, dass die Wertvorstellungen, die Rugby zugrunde liegen, sich sehr gut in die Geschäftswelt übertragen lassen. Die Betonung von Teamwork, Leistung und Respekt ist im Geschäftsleben genauso wichtig wie auf dem Rugbyfeld. Dies wird besonders deutlich, wenn man sich anschaut, wie Rugbyspieler mit dem Schiedsrichter umgehen. Der Schieds- »

richter wird immer mit „Sir“ angesprochen und seine Entscheidungen nie in Frage gestellt. Vergleichen Sie das mal mit dem, was beim Fußball passiert. Ein Zitat, das ich im Bezug auf Rugby besonders schätze, lautet: „Fußball ist ein Sport, bei dem die Spieler die meiste Zeit damit verbringen, vorzugeben, dass sie verletzt wurden, während Rugbyspieler die meiste Zeit damit verbringen, vorzugeben, dass sie nicht verletzt wurden“. Dieses Zitat sagt für mich alles über die Unterschiede dieser beiden Sportarten.

**Nachdem Sie ETF Securities verlassen haben, haben viele Marktteilnehmer erwartet dass Sie sich zur Ruhe setzen oder etwas komplett anderes machen würden. Warum sind Sie stattdessen in die Finanzindustrie zurückgekehrt und haben gemeinsam mit ihrem früheren Geschäftspartner von ETF Securities, Nik Bienkowski, ein neues Unternehmen gegründet?**

**HECTOR McNEIL:** Um ehrlich zu sein, als ich im September 2010 ETF Securities verlassen habe, war ich 42 Jahre alt, hatte drei Kinder und eine Frau, die Vollzeit mit der Montessorri Schule, die sie gegründet hat, beschäftigt war. Nach der anstrengenden Zeit bei ETF Securities, wo wir das Geschäft innerhalb von fünf Jahren von Null auf 24 Milliarden Dollar verwaltetes Vermögen aufgebaut haben, fühlte ich mich ausgebrannt und brauchte eine Pause. Meinem Geschäftspartner Nik ging es ähnlich und er kam wie ich zu dem Entschluss, eine Auszeit zu nehmen. Auch wenn wir stolz auf das Erreichte waren, hatten wir das Gefühl, dass es an der Zeit war, eine längere Pause zu machen und uns nach einem neuen Geschäftsmodell umzusehen. Wir blieben an dem Unternehmen beteiligt, aber es war an der Zeit, dass andere das Zepter für den weiteren Erfolg von ETF Securities übernahmen.

Während dieser Auszeit habe ich aber sehr schnell festgestellt, dass ich zu jung für den Ruhestand war, denn während ich morgens nicht mehr aus dem Haus gehen musste, war meine ganze Familie damit beschäftigt, ihren täglichen Aufgaben und Pflichten nachzugehen.

Nik und ich sprachen auch weiterhin häufig miteinander und uns wurde schnell klar, dass wir beide die ETF-Industrie liebten und von dem Wachstum dieses Marktes zutiefst überzeugt waren. Zudem waren wir davon überzeugt, dass die von den Investmentbanken angebotenen synthetischen

*„Auch wenn wir stolz auf das Erreichte waren, war es an der Zeit uns nach einem neuen Geschäftsmodell umzusehen.“*

HECTOR McNEIL

ETFs, die ihren Index mit Hilfe von Swaps nachbilden, mit der Zeit verschwinden werden und sich dadurch Innovationslücken ergeben, die Chancen für neue Unternehmen bieten.

Vergleicht man die ETF-Industrie mit der herkömmlichen Fondsindustrie, ist das so, als würde man einen hochmodernen Flat-Screen mit einen alten schwarz/weiß Röhrenfernseher vergleichen. Oder anders formuliert, die ETF Industrie ist das .com-Equivalent zur traditionellen Investmentindustrie. Die ETF-Industrie ist eine Industrie, die

Nik und ich von Anfang an mitgeprägt haben und in der wir uns entsprechend gut auskennen. Von daher machte es unserer Ansicht nach Sinn, unsere Expertise in ein neues Unternehmen, Boost ETP, einzubringen.

**Warum haben Sie bereits nach kurzer Zeit die Mehrheit der Anteile an Boost ETP an die Firma WisdomTree verkauft?**

**HECTOR McNEIL:** Anfänglich haben wir nach einem Partner gesucht, der eine Minderheitsbeteiligung an Boost ETP übernehmen wollte. Wir dachten dabei an ein Private Equity Unternehmen oder Ähnliches, das uns dabei helfen würde, das Wachstum von Boost ETP zu beschleunigen. Im Laufe dieses Prozesses sind Nik und ich nach New York gereist, um einige professionelle Investoren für eine strategische Beteiligung zu sprechen. Zu den Firmen, die wir besuchten, zählte auch WisdomTree, die wir aufgrund unserer Bekanntschaft mit Bruce Lavine und Jonathan Steinberg (Vorstandsvorsitzender WisdomTree) schon sehr lange kannten. Es stellte sich heraus, dass unser Timing sehr gut war, denn WisdomTree wuchs sehr schnell und wollte nach Europa expandieren. Neben der Tatsache, dass den Entscheidungsträgern das Geschäftsmodell von Boost ETP gefiel, hatten wir auch ein bestehendes Team im Markt, das sofort genutzt werden konnte. Das Angebot, was uns dann von WisdomTree unterbreitet wurde, war genau das, was wir gesucht hatten, um Boost ETP weiterzuentwickeln. Zudem wurde durch diesen Deal noch die Möglichkeit geschaffen, mit WisdomTree Europe einen neuen Anbieter im Markt zu etablieren.

Der bisher erfolgte Teil der Übernahme umfasst derzeit nur 75 Prozent der Anteile an WisdomTree Europe. Die restlichen 25 Prozent sollen zum Ende des Jahres 2017 übernommen werden, wobei der Kaufpreis dann,

auf Basis des erzielten Gewinns, ermittelt wird. Diese Vereinbarung führt dazu, dass die Kapitalgeber sowie die Mitarbeiter, die Anteile an Boost ETP halten, einen großen Anreiz haben, dass unser Geschäft erfolgreich wird. Wir hatten keinerlei Vorbehalte gegen das Angebot, da WisdomTree ein großartiger Partner mit einem starken Team ist, der zudem noch zu den am schnellsten wachsenden ETF Anbietern der Welt gehört. Aus unserer Sicht war der Zusammenschluss mit WisdomTree die bestmögliche Alternative.

**Während die meisten ETF Anbieter versuchen eine möglichst breite Produktpalette abzudecken, hat sich WisdomTree Europe auf die sogenannten „Smart-Beta-ETFs“ spezialisiert. Ist diese Spezialisierung nicht eine Begrenzung der Wachstumsperspektiven?**

**HECTOR McNEIL:** Gerade diese Spezialisierung ist es, was WisdomTree Europe im Vergleich zu anderen Anbietern so besonders macht. Denn wir können den Investoren mit unseren, nach Fundamentaldaten gewichteten Dividendenindizes, inklusive der UCITS Versionen der weltgrößten währungsgesicherten ETF Plattform und dem auf besicherte Zertifikate (Exchange Traded Notes – ETNs) mit einem „Short“ beziehungsweise gehebelten Ansatz spezialisierten Anbieter Boost ETP, zwei einzigartige Produktpaletten anbieten.

Sind wir doch mal ehrlich, die Kunden wollen doch heutzutage nicht mehr nur über den neuesten oder billigsten Eurostoxx 50 ETF sprechen, und so sind wir mit unseren Produkten wie eine frische Brise für die Investoren.

**Welche Faktoren nutzt WisdomTree als Basis für die Produktentwicklung und welche Vorteile bieten WisdomTree ETFs den Investoren?**



▲ **Hector McNeil** – Im Interview mit Detlef Glow, Lipper

**HECTOR McNEIL:** Die Strategie von WisdomTree Europe war es bisher, durch die Nutzung der Marke Boost ETP der führende Anbieter von „short“ wie auch gehebelten Produkten in Europa zu werden, dies indem wir uns nur auf diese beiden Produktkategorien konzentrieren. Zudem wollen wir den Anlegern durch die Bereitstellung von Informationsmaterial und anderen Hilfsmitteln helfen, unsere Produkte im Detail zu verstehen. Diese auf den Investor und die Produktentwicklung konzentrierte Strategie ist bisher einzigartig in Europa.

Im Bezug auf unsere ETFs sind wir davon überzeugt, dass die Fundamentalgewichtung der Marktkapitalisierungsgewichtung gegenüber überlegen ist. Dementsprechend bieten wir unseren Anlegern nur selbstentwickelte Indizes als Basiswerte an. Dies bedeutet zum einen, dass das zugrundeliegende Know-how aus unserem Hause stammt. Somit können wir sicherstellen, dass wir die Indizes im Detail verstehen und dass diese zu 100 Prozent so aufgestellt sind, wie wir es uns wünschen. Gleichzeitig bedeutet dies aber auch, dass wir die Entwicklung unserer Indizes an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten können. Der Besitz des geistigen Eigentums an den Indi-

zes unterscheidet uns dabei von den meisten Wettbewerbern, da diese die von ihnen genutzten Indizes in der Regel von einem Indexanbieter wie MSCI oder FTSE, etc. beziehen.

Während die meisten unserer Wettbewerber gerade erst damit begonnen haben alternativ gewichtete Indizes in ihre Produktpalette aufzunehmen und sich somit bei den Produkten im Schwerpunkt auf eine rückwärtsgerechnete Wertentwicklung verlassen, sind wir schon seit Mitte der 2000er Jahre in diesem Bereich aktiv und verfügen somit über eine Menge Erfahrung und „echte“ Wertentwicklungsdaten in diesem Bereich.

Ein weitere Besonderheit von WisdomTree ist die, dass wir der einzige ETF-Anbieter sind, der an einer Börse gelistet ist. Alle anderen Anbieter befinden sich entweder in Privatbesitz oder sind Teil eines Konzerns. Für unsere Kunden bedeutet dies, dass wir an unseren Unternehmenswerten festhalten, um für die Anleger, wie aber auch für unsere Aktionäre einen Mehrwert zu schaffen.

Dementsprechend ist die Kultur bei WisdomTree sehr unternehmerisch geprägt und auf den wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtet, während die meisten unserer Wettbewerber, mei- »



▲ **Hector McNeil** zu seiner Zeit als Rugby Spieler (4. Spieler von links, untere Reihe)

ner Ansicht nach, auf ihre Marktposition fokussiert sind. Dies bedeutet, dass wir kein Interesse daran haben, um jeden Preis Marktanteile, bezogen auf das verwaltete Vermögen, zu gewinnen. Unserer Ansicht nach ist das Marktsegment, in dem wir uns bewegen, ein Segment, in dem ETFs auf Basis ihrer Wertentwicklung und nicht anhand von Gebühren bewertet werden sollten.

Dass diese Strategie funktioniert zeigt das Wachstum von WisdomTree, das maßgeblich durch den Erfolg des WisdomTree Japan Equity - USD Hedged und des WisdomTree Europe Equity - USD Hedged geprägt wurde. Diese beiden Fonds waren in der Lage, innerhalb einer kurzen Zeit Mittelzuflüsse von rund 40 Milliarden US-Dollar zu generieren.

Wir haben die beiden Fonds in Form von UCITS ETFs nach Europa gebracht und können auch hier erste Erfolge verzeichnen. Aktuell planen wir unsere derzeit aus 10 ETFs bestehende Produktpalette um weitere 15 Fonds zu erweitern, wobei wir wie gehabt auf dividenden-, export- und währungsbezogene Themen setzen.

Auf der Boost ETP Plattform haben wir derzeit ca. 60 Produkte und werden noch ca. 20 weitere auflegen. Der Schwerpunkt dieser neuen Produkte wird wahrscheinlich auf den sogenannten Emerging Markets und Volatilitätsindizes wie dem VIX liegen.

**Die sogenannten "Smart-Beta-ETFs" werden immer komplexer. Was können Investoren aus Ihrer Sicht von diesen neuartigen Produkten erwarten?**

**HECTOR McNEIL:** Ich werde versuchen, diese Frage mit einer etwas breiter gefassten Aussage zu beantworten. Grundsätzlich glaube ich, dass ETFs die beste Produktvariante sind, da der Kauf und Verkauf der Produkte über die Börse einfacher ist, als zum Beispiel über Fondsplattformen. Auch hinsichtlich der Liquidität beim Handel und der Transparenz für den Anleger, sowie die Anforderungen an das Risikomanagement, sind ETFs vielen anderen Produkten überlegen. Aus diesen Gründen bin ich mir sicher, dass ETFs irgendwann in der Zukunft einen Marktanteil von 40 – 50 Prozent der in Investmentfonds verwalteten

Vermögen haben werden. Zudem werden ETFs es den Anlegern zu diesem Zeitpunkt ermöglichen, dass sie alle Anlageklassen, die zumindest über eine tägliche Liquidität verfügen, für die Aufteilung ihres Vermögens nutzen können. Dies bedeutet im Umkehrschluß aber auch, dass die Produkte unterschiedliche Komplexitäten, von einfach bis hochkomplex, aufweisen müssen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

**Was war bisher die größte Herausforderung in Ihrem Leben?**

**HECTOR McNEIL:** Wow, das ist schwer zu beantworten. Aus sportlicher Sicht war es sicherlich der Rugby League World Cup 1995, wo ich die Chance hatte, für die schottische Nationalmannschaft zu spielen, aber mir leider wenige Monate vor dem Turnier das vordere Kreuzband abriss und ich somit nicht antreten konnte. Zu diesem Zeitpunkt war ich zwar noch eher ein Reservespieler, aber ich war mir sicher, dass ich es schaffen würde, ein Spieler der Nationalmannschaft zu werden.

Aus beruflicher Sicht war die globale Finanzkrise im Jahr 2008 eine sehr große Herausforderung für mich. Als die Krise ausbrach, hatte ETF Securities mehrere Milliarden in Swap-Geschäften mit AIG ausstehen und als es so aussah, als würde AIG insolvent werden, war das eine sehr schwierige Zeit für mich. Dennoch waren wir in der Lage, mit dieser schwierigen Situation umzugehen und kamen gestärkt aus dieser Krise hervor und wir waren wie der Phoenix aus der Asche in den Jahren 2009 und 2010 eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in der globalen Fondsindustrie.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**