

”

IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

LUCIANO SIRACUSANO – CHIEF INVESTMENT STRATEGIST VON WISDOMTREE



Luciano Siracusano ist seit März 2011 der Chief Investment Strategist von WisdomTree. Gemeinsam mit Jonathan Steinberg, dem Chief Executive Officer (CEO) von WisdomTree, entwickelte er die patentierte Indexmethodology der WisdomTree Indices.

“

Nachdem er 1987 sein Studium der Politikwissenschaften als B.A. an der Columbia University in New York abschloss, startete Luciano seine berufliche Karriere als Redenschreiber für Mario Cuomo, der zu dieser Zeit Gouverneur von New York war und HUD Secretary Henry Cisneros. Im Anschluß suchte Luciano eine Herausforderung, die ihn ebenso begeistern konnte, wie diese Tätigkeit.

Da sein Vater Aktienhändler war, hatte er schon als Kind ein grundlegendes Verständnis von den Aktienmärkten und wurde im Jahr 1998 Aktienanalyst bei Value Line, Inc., einem New Yorker Anbieter von Markt- und Unternehmensanalysen, bevor er 1999 von Jonathan Steinberg als Redakteur zu „Individual Investor“ geholt wurde. Aus „Individual Investor“ wurde „Index Developing Partners“ und im Jahr 2001 schließlich die heutige WisdomTree, Inc. In der neugegründeten WisdomTree, Inc., arbeitete Luciano bis 2008 als Director of Research gemeinsam mit Jonathan Steinberg an der Ent- und Weiterentwicklung der Indexmethodologie von WisdomTree, die heute das zentrale Alleinstellungsmerkmal des Hauses ist. Im Oktober 2008 übernahm Luciano die Leitung für den weltweiten Vertrieb der WisdomTree Fonds. Diese Position hatte er bis Juni 2015 inne, wobei er seit März 2011 schon parallel als Executive Director und Chief Investment Strategist des Unternehmens tätig war.

”

„Schon als Kind, das in New York groß wurde, hatte ich einen engen Kontakt zur Wall Street und dem Aktienmarkt. Allerdings hatte ich als Jugendlicher nicht daran gedacht, in diesem Bereich zu arbeiten, sondern startete meine Karriere in der Politik.“

LUCIANO SIRACUSANO

“

Aufgrund seiner langjährigen Erfahrung ist Luciano regelmäßig als Experte zu den Themen ETFs, Indexing und den globalen Finanzmärkten bei CNBC and FOX Business im amerikanischen Fernsehen präsent.

Wie kam es dazu, dass Sie als Politikwissenschaftler in der Finanzindustrie Karriere gemacht haben?

LUCIANO SIRACUSANO: Mein Vater war Aktienhändler, ein sogenannter Broker, und so hatte ich schon als Kind, das in New York groß wurde, einen

engen Kontakt zur Wall Street und dem Aktienmarkt. Allerdings hatte ich als Jugendlicher nicht daran gedacht, in diesem Bereich zu arbeiten, sondern startete meine Karriere in der Politik. Doch als Aktien Ende der 1990er Jahre, aufgrund der hohen Kursgewinne der Internetfirmen, immer mehr in Mode kamen, fing auch ich an, mich wieder mehr für die Wertpapiermärkte zu interessieren. In diesem Umfeld traf ich dann auch die Entscheidung, einen Karriereweg einzuschlagen und wurde Aktienanalyst bei Value Line, Inc., wo ich Unternehmensanalysen und Berichte geschrieben habe. Während meiner Zeit bei Value Line lernte ich Jonathan Steinberg kennen, der mich schließlich als Redakteur in sein Medienunternehmen „Individual Investor“ holte. Individual Investor ist das Vorgängerunternehmen von „Index Developing Partners“, mit anderen Worten: die Keimzelle von WisdomTree.

Der ETF-Markt ist ein ein hart umkämpftes Segment, was waren Ihre Beweggründe dafür, in einem solchen Marktumfeld ein neues Unternehmen zu gründen?

LUCIANO SIRACUSANO: Zu der Zeit, als wir mit WisdomTree begonnen haben, war die ETF-Branche in Amerika noch wesentlich kleiner und der Markt wurde von iShares, Vanguard und State Street beherrscht. Doch obwohl der Markt noch in »



▲ **LUCIANO SIRACUSANO** – Im Gespräch mit Detlef Glow

den Kinderschuhen steckte, war die ETF-Industrie aus unserer Sicht die Zukunft der Vermögensverwaltungsindustrie. ETFs machten aus unserer Sicht einfach Sinn, denn es wurden immer mehr akademische Studien veröffentlicht, die belegten, dass die Mehrzahl der aktiven Manager nicht in der Lage war, die Marktindizes zu schlagen. Demgegenüber standen passive Produkte, wie ETFs, die einfach zu verstehen, sehr liquide und transparent waren und den amerikanischen Investoren zudem einen steuerlichen Vorteil boten. Wir hatten uns überlegt, dass wir eine neue Generation von Vermögensverwaltern werden könnten, wenn es uns gelänge, Aktienindizes zu entwickeln, die es mit den Indizes, die zu dem Zeitpunkt von iShares oder Vanguard genutzt

wurden, aufnehmen konnten. Uns wurde klar, dass innovative Ansätze der Schlüssel zum Erfolg in der ETF-Industrie sind und so begannen wir, innovative Indizes mit einer neuen Art der Gewichtung der Einzeltitel zu entwickeln. Unsere Methodologie ist geprägt von den Erfahrungen aus der Zeit zwischen den Jahren 2001 und 2003, als die Märkte einbrachen und man sehen konnte, dass die Marktkapitalisierungsgewichtung nicht wirklich geeignet war, um mit diesem Ansatz einen investierbaren Index zu bilden, da die Gewichtung der einzelnen Titel zu keinem Zeitpunkt aufgrund von Bewertungskriterien angepasst wird. Diese Indizes gehen davon aus, dass der Preis der Aktien immer effizient gebildet wird und alle verfügbaren Informationen enthält.

”

"Nachdem ich so eng mit einem Politiker zusammengearbeitet hatte, gab es keinen logischen nächsten Schritt auf der Karriereleiter und ich fühlte mich ausgebrannt und erschöpft."

LUCIANO SIRACUSANO

“

Dies ist aber nicht immer richtig, denn es gibt immer wieder Phasen, in denen einzelne Titel oder Branchen durch einen vorhandenen Trend überverteuert sind oder übertrieben stark verkauft werden. Diese Ineffizienzen an den Märkten kann man systematisch im Portfoliomanagement nutzen.

Aber steht Ihre Art der Indexgewichtung nicht im Gegensatz zu der Theorie der Effizienten Märkte

und den daraus abgeleiteten Modellen von Eugene Fama und Kenneth French?

LUCIANO SIRACUSANO: Ich denke nicht, dass wir entgegen dieser Theorien und Modelle arbeiten. Ich glaube vielmehr, dass unsere Ansätze im Geiste von Fama und French sind. Denn wenn man sich die Theorie von French anschaut, spricht dieser davon, dass es in den Märkten Werttreiber gibt, die zu höheren Erträgen führen können. Als Fama und French im Jahr 1992 ihre Theorie vorstellten, waren diese Faktoren „Small-Caps“, also die Unternehmensgröße und „Value“, also die Werthaltigkeit der Unternehmen. Fama sagte, dass es keinen effizienteren Weg gäbe, als die Titel in einem Index nach ihrer Marktkapitalisierung zu gewichten und wollte damit mögliche Überrenditen vereinnahmen. Wir glauben, dass sich die sogenannten Faktorprämien wesentlich besser vereinnahmen lassen, wenn man einen Index gerade nicht nach der Marktkapitalisierung gewichtet. Wir stimmen mit French und Fama insofern überein, dass es systematische Ansätze gibt, mit denen sich, in einem passiven Instrument, Mehrerträge im Vergleich zu den breiten Märkten erzielen lassen. Zudem war es den beiden 1992, aufgrund der technischen Voraussetzungen noch nicht möglich,



▲ **LUCIANO SIRACUSANO** – Im Gespräch mit Detlef Glow

den Einfluss von allen denkbaren Faktoren auf die Wertentwicklung eines Portfolios zu untersuchen. Heute stimmen die beiden mit der ETF-Industrie darin überein, dass es zumindest vier und möglicherweise sogar fünf Faktoren gibt, die sich systematisch zur Erzielung von Mehrerträgen nutzen lassen.

Was war für Sie die größte Herausforderung in Ihrem beruflichem Werdegang?

LUCIANO SIRACUSANO: Das ist eine schwierige Frage. Als ich 1988 die Universität abgeschlossen hatte, arbeitete ich in einem Beruf, der mich wirklich ausgefüllt hat. Ich schrieb die Reden für Mario Cuomo, den Gouverneur von New York, einen Mann, den ich sehr bewunderte, der während meiner Jugend eine Art Held für mich war. In dieser Position hatte ich die Möglichkeit, sehr eng mit meinem

Idol zusammenzuarbeiten. Dementsprechend hoch war auch mein Arbeitseinsatz, ich arbeitete bisweilen 100 Stunden pro Woche und fühlte mich dabei trotzdem sehr privilegiert, denn Mario Cuomo wurde als möglicher Präsidentschaftskandidat gehandelt. Als dann im Jahr 1992 Bill Clinton zum Präsidenten gewählt wurde, änderte sich alles und ich musste mir einen neuen Karriereweg suchen, was mir nicht leicht fiel. Nachdem ich so eng mit einem Politiker zusammengearbeitet hatte, gab es keinen logischen nächsten Schritt auf der Karriereleiter und ich fühlte mich ausgebrannt und erschöpft. Insgesamt brauchte ich dann ungefähr sechs Jahre, um erneut einen Beruf zu finden, in dem ich voll aufgehen konnte – und genau diese Möglichkeit fand ich wieder mit WisdomTree.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH!