ZERTIFIKATE FORUM AUSTRIA

MARKT UPDATE

Der monatliche Newsletter zum österr. Zertifikatemarkt – Ausgabe 7/2021

EDITORIAL von Heiko Geiger

Heiko Geiger
Mitglied des Vorstandes
Zertifikate Forum Austria

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Sind Bitcoin und andere „virtuelle Währungen“ eine eigene (digitale) Assetklasse oder stellen sie einfach eine aktuelle Nische im Universum der Kapitalmärkte dar? Aufgrund einer deutlich gestiegenen medialen Berichterstattung und einiger prominenter Marktteilnehmer, die sich durchaus kursbewegend in der Öffentlichkeit dazu melden, könnte man zum Schluss kommen, hier die künftige Infrastruktur der Geldanlage zu sehen. Tatsächlich haben die Umsätze in Kryptowährungen in den vergangenen Jahren sowohl bei Privatanlegern wie auch bei institutionellen Investoren deutlich zugelegt.

Erheblich zugelegt hat allerdings auch die Volatilität von Kryptowährungen. Allerdings sind die jüngsten Preiskorrekturen mit einem Rückgang der im Bitcoin-Netzwerk abgewickelten Transaktionen um 65 Prozent einhergegangen. Deutliche Kritik widerfährt den Kryptowährungen auch seitens der ESG-Verfechter: Der Energieverbrauch für das Mining sei extrem hoch, die Transparenz der Transaktionen gering und damit für Kontrollinstanzen nicht nachvollziehbar. Aus Portfolioperspektive wird bei Bitcoin & Co. oft die Funktionalität des Inflationsschutzes hervorgehoben. Analysten und Portfoliomanager hingegen diskutieren derzeit rege, ob der Charakter des Inflationsschutzes bei Kryptowährungen mit demjenigen des Goldes vergleichbar sei.

Andererseits dürfen wir die Innovationskraft von Bitcoin und der darunter liegenden Technologie, der Blockchain, nicht geringschätzen. Die Blockchain als unbeeinflussbarer Intermediär erhielt durch die Etablierung digitaler Assets zahlreiche Impulse für vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Gerade im Bankenumfeld hat die Entwicklung der Blockchain zu einem gewaltigen Innovationsschub in transaktionsnahen Geschäftsbereichen geführt. Bemerkenswert ist auch, wie sehr digitale Assets neue Anlegerschichten erschlossen haben. Es wird eine große Herausforderung für Berater sein, diese Anleger für reale Assets zu interessieren. Für die Zertifikateindustrie bedeutet diese Entwicklung eine große Chance, diese neuen Anlegergruppen für innovative Finanzinstrumente zu begeistern.

Für Anleger, die über Jahre kontinuierlich Renditen erwirtschaften möchten, stellen Bitcoin & Co. immer noch eine Nische dar, die allerdings von einigen versierten Anlegern bereits zur Depotbeimischung rege genutzt wird. Eine derzeit echte Alternative für seitwärts tendierende Märkte mit wenig Volatilität stellen Aktienanleihen, Bonus-Zertifikate und Express-Zertifikate dar, die Anleger in einer großen Auswahl bei den Emittenten des Zertifikate Forum Austria finden.

Ich wünsche einen schönen Sommer

Ihr
Heiko Geiger

TERMINVORSCHAU 2021*

ZERTIFIKATE KONGRESS & AWARD AUSTRIA
30. September 2021 – Wien

WIENER BÖRSE INFORMATIONSTAGE
14. September 2021 – Wien
28. September 2021 – Salzburg
07. Oktober 2021 – Graz

FINANZPLANER FORUM
10. und 11. November 2021 – Wien

**) abhängig von den Covid-19-Maßnahmen*

GELDANLAGE IST EIN MEGATREND GEWORDEN

Interview mit Ernst Huber (CEO der DADAT Bank)

Ernst Huber
CEO der DADAT Bank

Welches Kundenverhalten haben Sie während der Corona-Krise beobachtet?

Die Neukundengewinnung konnte durch die Lockdowns enorm gesteigert werden. Wir hatten dabei einen Faktor 4, also mehr als 100 neue Kunden pro Tag, die ein Depot bei uns eröffneten. Einen Zuwachs ähnlicher Dimension verzeichneten wir im Bereich der Transaktionen: Wir haben im Jahr 2020 viermal so viele Transaktionen durchgeführt wie im Jahr davor. Dafür sind nicht nur Corona und der Lockdown verantwortlich, sondern auch das Nullzinsniveau. Die Menschen haben begriffen, dass sie sich um ihr Geld wirklich kümmern müssen. Und im Lockdown hat man mehr Zeit gehabt, sich um Veranlagung und Finanzbildung zu kümmern. Zu beobachten war, dass sowohl Trader als auch Investoren sich stark mit Einzelaktien auseinandergesetzt und damit gehandelt haben. Im Bereich der Zertifikate waren angesichts der starken Volatilität nicht nur die Hebelprodukte stark nachgefragt, sondern es wurde auch verstärkt in Anlage-Zertifikate investiert.

Hält dieses Verhalten an oder ändert es sich mit dem Ende der Lockdowns?

Die Tendenz im Kundenzuwachs ist geblieben, und es gibt keine Anzeichen, dass die Dynamik endet. Immer mehr jüngere Menschen interessieren sich für Wertpapiere. Grund ist die Nullzinssituation, und die Leute sorgen sich um ihre Altersvorsorge. Die Furcht vor Altersarmut ist sicherlich eine starke Triebfeder. Die Dynamik jetzt ist mindestens doppelt so stark wie zur Zeit der New-Economy-Blase, ich habe so etwas in meinen 30 Jahren Berufserfahrung noch nie gesehen. Das Interesse an Veranlagung hält an, da gibt es kein Zurück mehr. Die Menschen wissen, sie müssen etwas gegen den Realwertverlust tun.

Wie sehen Sie Ihren Direktvertrieb zwischen klassischem Bankvertrieb und neuen digitalen Vertrieben positioniert und wo sehen Sie Ihre Chancen?

Wir unterscheiden uns als Online-Broker sehr von den Neo-Brokern wie etwa Robin Hood. Bei uns erhält der Kunde ein vollumfängliches Angebot an Aktien, Fonds, Zertifikaten usw., und er bekommt Informationen und Bildungsangebote. Er kann aus allen Handelsplätzen wählen, er kann selbst entscheiden, ob er seine Daimler-Aktien in Frankfurt oder München kauft oder OTC über einen Makler bzw. Direkthandelspartner. Wir bieten den direkten Zugang zu allen Märkten, wir bieten vielfältige Order-Funktionalitäten wie Limits und Ähnliches und haben ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis. Wir sind transparent und bieten über die DADAT-Bank eben auch alles aus einer Hand, wir sind eine erste österreichische Adresse und sind voll reguliert.

Der Markt wird weiter stark wachsen, Wertpapierveranlagung ist ein Wachstumsmarkt, die Zahl der Kunden steigt. Wir sehen viele Einsteiger, junge und ältere, die sich mit kleinen Beträgen engagieren, Veranlagung ausprobieren und unsere Education-Angebote in Anspruch nehmen.

Welche Rolle spielen bei Ihnen digitale Assets bzw. Kryptowährungen?

Ich bin ja eigentlich dafür, dass man Kryptos verbietet, denn man kauft damit nur Energieverbrauch. Aber wir müssen uns damit beschäftigen. Wir bieten Kryptos nur über Wertpapiere wie z. B. Zertifikate an. Die Nachfrage ist aber da, weil jeder schnell Geld verdienen will. Jeder will zu den Gewinnern gehören und dabei sein.

Bilden sich die Selbstentscheider wirklich eine eigene Meinung oder sind sie stark Modeerscheinungen unterworfen?

Es gibt Modeerscheinungen, aber viele bilden sich selbst eine Meinung. Wir sehen das an der Inanspruchnahme unserer Informationsangebote. Digitalisierung ist natürlich ein weltweiter Trend, der medial unterstützt wurde. Bei Modeerscheinungen wie z. B.

Wasserstoff weiß ich nicht, wie lange er anhält. Ob E-Mobility eine Mode bleibt oder ein Trend wird, werden wir noch sehen.

Wie setzen Ihre Kunden Zertifikate ein?

Knapp die Hälfte unserer Transaktionen findet in Zertifikaten statt, weil unsere Kunden sie zur Absicherung oder zur Renditeoptimierung einsetzen. Zusätzlich werden viele Anlagezertifikate gekauft, etwa von 5 Prozent unserer Kunden. Diese streben eine Rendite von etwa 5 Prozent pro Jahr an und schätzen die Einfachheit der Produkte.

Welches Potenzial sehen Sie für Zertifikate im Wettbewerb zu Direktveranlagungen, Fonds, ETFs und Bitcoins?

Zertifikate sind sehr gute Instrumente, um Sparer zu Investoren zu entwickeln, weil sie zum Teil Sicherungsfunktionen haben und gleichzeitig Chancen auf reale Renditen bieten. Da gibt es ein Riesenpotenzial, Zertifikate als Einstiegsprodukt zu positionieren.

Ist der derzeitige Veranlagungs-Boom nachhaltig oder erwarten Sie einen Rückgang, sobald die Börsen wieder ruhiger werden?

Ich sehe die gegenwärtige Dynamik als unumkehrbar. Die Altersvorsorge in vielen Ländern hängt von den Aktienmärkten ab, und es gibt sehr viel Liquidität.

Welche Rolle spielen nachhaltige Veranlagungen für Ihre Kunden?

In unserer Vermögensverwaltung sind es knapp 40 Prozent, die die nachhaltige Variante wählen, bei den Fondsinvestoren sind es lediglich ca. 10 Prozent unserer Kunden, die speziell ESG-gekennzeichnete Fonds wählen. Wir spüren ständig mehr Nachfrage nach „grüner“ Veranlagung, und ich bin sicher, dass sich – durch aufsichtsrechtliche Maßnahmen – dieser Trend noch weiter verstärken wird.

Wie würden Sie Ihre Kunden typologisieren?

Unsere Kunden sind gut gebildet und zwischen 35 und 80 Jahre alt. 85 Prozent sind Männer, in den letzten Jahren haben wir aber ein starkes Wachstum beim Frauenanteil gehabt. Im Jahr 2020 waren unter den Neukunden vor allem auch sehr viele Frauen. Im Schnitt beträgt das Depotvolumen unserer Kunden rund 50.000 Euro, und die Trader und die Investoren halten sich in etwa die Waage.

Wir freuen uns auf Feedback, Anregungen und Fragen: office@zertifikateforum.at
Impressum gemäß österreichischem Mediengesetz: Medieninhaber und Hersteller ist das Zertifikate Forum Austria, Tegetthoffstraße 1, 3. Stock, 1015 Wien/Österreich; Herstellungsort ist Wien.