
„Don't get married to your position“

15.03.2012, 16:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *chili assets.de*



Andreas Diessbacher

Von deutschen Investoren noch sehr wenig beachtet, sind Managed Accounts in den USA ein wesentlicher Bestandteil der privaten Altersvorsorge. Andreas Diessbacher, Chef der White River Group aus Chicago lieferte uns interessante Einblicke in die Geschehnisse direkt vor Ort. Seine beiden Anlagestrategien „Diversified Option“ und „Stock Index Option“ sind auch für deutsche Anleger verfügbar. Die überaus guten Handelsergebnisse können Sie seit Kurzem in unserer Datenbank für Managed Accounts Monat für Monat mitverfolgen.

Herr Diessbacher, Sie sind Trader in Chicago mit deutschen Wurzeln. Können Sie unseren Lesern diesen Werdegang erläutern?

Andreas Diessbacher: Ich habe an der FH Aachen und an der Coventry University (UK) den Deutsch-Britischen Studiengang für Wirtschaft mit Schwerpunkt Finanzen absolviert. Meine Diplomarbeit hatte das Thema „Evaluation of Option Pricing Models“. Da ich schon immer in der Futures-/Options-Branche arbeiten wollte, beschloss ich nach dem Studium nach Chicago zu gehen. Dort arbeitete ich zuerst für einen kleineren Introducing Broker und dann bei FCM, einer kleineren Brokerfirma, die dann von Refco aufgekauft wurde. Bei Refco hatte ich dann mehr mit der Betreuung von Introducing Brokern, Fondsmanagern und Fondsadministratoren zu tun. Dort erweiterte sich mein Tätigkeitsbereich auch auf andere Bereiche, wie beispielsweise die eigentliche Anlieferung von Commodities oder OTC-Bonds und Devisenhandel. Ich blieb bei Refco bis zu deren Konkurs und wurde dann von Man Financial übernommen. Man Financial hat dann den Brokerage-Bereich abgetrennt und an der New Yorker Börse unter MF Global gelistet. Während meiner Zeit bei MF Global habe ich dann meinen CTA White River Group gegründet und das Unternehmen auch lange Zeit von den Räumlichkeiten von MF Global aus geführt. Mit dem Konkurs von MF Global hat sich dies natürlich geändert. Ich bin aber immer noch in der CBOE (Chicago Board of Option Exchange) angesiedelt, nur auf einem anderen Stockwerk.

Welchen Weg haben Sie bis zu Ihrem Schritt in die Selbständigkeit zurückgelegt, welche beruflichen „Stationen“ durchlaufen?

Andreas Diessbacher: Ich war eigentlich seit meinem Studiumabschluss immer im Derivate-Bereich tätig. Die

Firmennamen haben sich zwar geändert und die Aufgabenbereiche wurden größer, aber ich hatte immer mit Futures beziehungsweise Optionen zu tun. Auch der Schritt in die Selbständigkeit war eigentlich nicht besonders groß. Im Brokeragebereich, vor allem in den USA, ist man eigentlich schon ziemlich selbständig. Ein Grundgehalt ist den Namen fast nicht wert, falls überhaupt eines bezahlt wird, und man lebt eigentlich vollständig von Erfolgsprovisionen. Somit war ich es eigentlich schon gewohnt, auch mal Monate ohne Gehalt auszukommen. Gleichzeitig war mein Job bei MF Global natürlich ein großer Vorteil für mich. Ich hatte fast keine zusätzlichen Kosten, da das ganze Setup schon vorhanden war. Auch hat sich meine Tätigkeit bei MF Global wunderbar mit meiner eigenen Firma ergänzt. Ich habe neue Kunden für MF Global durch die White River Group gewonnen und auch Kunden für die White River Group durch meine Tätigkeit für MF Global. Dies war wohl auch ein Umstand, weswegen die Geschäftsleitung und die Rechtsabteilung von MF Global damit überhaupt einverstanden war.

Bitte stellen Sie uns Ihr Unternehmen, die White River Group kurz vor.

Andreas Diessbacher: Die White River Group ist eine in Illinois (USA) gegründete LLC (GmbH), die ihren Kunden gemanagte Konten im Futures- und Options-Bereich anbietet. In den USA werden Firmengründungen immer von den Bundesstaaten durchgeführt. Deshalb gibt es Illinois-, California- oder Delaware-Firmen.

Über welche Zulassungen verfügen Sie in den USA?

Andreas Diessbacher: Die White River Group ist bei der NFA und CFTC als Commodity Trading Advisor (CTA) registriert. In Deutschland ist dies vergleichbar mit der Vermögensverwaltungslizenz, jedoch rein bezogen auf Futures und Optionen. Aktien und Aktienoptionen gehören nicht dazu. Dafür ist eine andere Aufsichtsbehörde, die SEC zuständig.

Wie sieht das Interesse von Managed Accounts in den USA aus? Über welche Wege gelangen Sie dort zu Ihren Kunden?

Andreas Diessbacher: In den USA ist der Markt für Managed Accounts um ein vielfaches größer als er es in Deutschland ist. In Deutschland wird vieles über Investmentfonds vertrieben, was in den USA aufsichtsrechtlich sehr viel schwieriger ist. Auch ist in den USA jeder sehr viel mehr für seine eigene Rentenversorgung zuständig. Die meisten Haushalte haben mindestens ein Aktienkonto und die Leute sind auch viel offener für Futures-/Options-Konten. Oftmals eröffnen Kunden ihr Konto durch ein „Retirement Account“. Der Vertrieb geschieht hauptsächlich durch Introducing Broker. Dieser erklärt den Kunden, um was es sich eigentlich genau handelt und gibt den Kunden normalerweise auch einige CTAs zur Auswahl. Meist investiert der Kunde in verschiedene CTAs gleichzeitig, um das Risiko zu streuen. Der Introducing Broker erstellt für den Kunden dann oftmals eine kombinierte Performance-Darstellung aller CTAs, in die der Kunde investiert hat.

Weshalb stellen Sie Ihre Strategien nun auch dem europäischen Markt zur Verfügung?

Andreas Diessbacher: Meine Strategien waren schon immer für europäische Kunden verfügbar. Mein erster Kunde beispielsweise war ein Tscheche. Es ist nur schwieriger Managed Futures in Europa, insbesondere Deutschland zu vertreiben.

Welcher bürokratische Mehraufwand ist für Sie damit verbunden?

Andreas Diessbacher: Die White River Group hat Ihren Sitz in Chicago und auch das Büro, beziehungsweise die Handelsräume sind nur in Chicago. Somit sind für mich rein die amerikanischen Aufsichtsbehörden zuständig. Ich arbeite jedoch mit einigen europäischen bzw. deutschen Finanzdienstleistern zusammen, die aktiv die Programme vertreiben. Diese müssen natürlich in ihrem jeweiligen Land lizenziert sein.

In Deutschland bieten Sie zwei Optionsstrategien an: Die Stock Index Option Strategie und die Diversified Option Strategie. Können Sie uns beide Strategien bitte zunächst kurz erläutern?

Andreas Diessbacher: Beide Strategien basieren auf dem Verkauf von Optionen. Beim Stock Index Programm handele ich hauptsächlich Optionen auf den Mini S&P Future und beim Diversified Programm sind es Optionen auf Crude Oil,

30 Year Bond, Euro Currency und Gold Futures. Die Grundidee ist, dass der Verkauf der Optionen Geld einbringt und dann die Optionen wertlos verfallen und somit die Prämien als Gewinn übrig bleiben. Man kann das Ganze gut mit einer Versicherung vergleichen. Eine Versicherungsgesellschaft verkauft beispielsweise eine Hausratversicherung und bekommt dafür die Versicherungsprämie. Wenn nun das Haus nie abbrennt oder sonstige Schäden nimmt, hat die Versicherung die Versicherungsprämie als Gewinn. Ich mache das Selbe. Ich verkaufe zum Beispiel eine Versicherung gegen den Kursverlust des Goldpreises und wenn der Goldpreis höher als der in der Versicherung (Option) festgelegte Preis (Strike Price) ist, behalte ich die Versicherungsprämie (Optionsprämie) als Gewinn.

Wie arbeiten Sie im Detail? Welche Überlegungen und Erfahrungen stecken dahinter?

Andreas Diessbacher: Ich fange zuerst einmal mit einer Grundposition an. Nehmen wir mal an, dass ich bullisch für den Euro bin. Ich würde deshalb mal eine Position Euro-Puts verkaufen. Steigt nun der Euro in den nächsten Tagen wirklich, so wie ich es mir gedacht habe, würde ich weitere Puts verkaufen. Gleichzeitig würde ich auch Positionen in anderen Märkten eröffnen, die idealerweise unabhängig vom Euro sind. Wenn der Markt jedoch gegen mich läuft, also der Euro fällt, würde ich meine Position nicht erhöhen, denn ich verliere ja schon Geld an der ersten Position und deshalb macht es keinen Sinn mein Risiko zu erhöhen, wenn der Markt nicht das macht, was ich dachte das er machen würde. Ich würde also versuchen, den Put etwas zu hedgen. Ich könnte dies mit dem Verkauf einer Call-Option auf den Euro machen oder eventuell auch mit einem Call im Crude Oil, falls die Märkte gerade sehr im Gleichschritt gehen. Kurz zusammengefasst: Ich eröffne eine Basisposition und diese passe ich je nach Marktlage täglich an.

Auf welcher Basis finden Sie Ihre Ein- und Ausstiegssignale? Mit Charttechnik oder fundamentaler Analyse?

Andreas Diessbacher: Die Grundidee basiert sicherlich mehr auf fundamentalen Daten: Wie sind die Lagerbestände im Öl gerade, wie hoch ist der Verbrauch, gibt es neue Gefahren aus dem Mittleren Osten usw.. Wenn ich mir daraus dann eine Marktmeinung gebildet habe, sehe ich mir den Chart genauer an, aber vor allem auch die Optionsprämien. Oftmals könnte ich der Meinung sein, dass der Ölpreis steigt und trotzdem einen Call verkaufen, was ja eigentlich auf eine bearische Meinung schließen lässt. Wenn jeder an steigende Ölpreise glaubt, sind die Calls oftmals sehr teuer und ich bekomme dann für mein Risiko gutes Geld. Ich würde den Call Strike in diesem Fall weiter weg vom aktuellen Futurepreis verkaufen, jedoch nicht zwangsweise einen Put. Oftmals bekommt man in solch einer Situation kaum Geld für die Puts und wenn ich falsch liege, habe ich trotzdem ein großes Risiko. Mit Calls erhalte ich in diesem Fall wenigstens gutes Geld für mein Risiko, kann aber natürlich trotzdem verlieren.

Wie aktiv ist Ihr Handel: wie lang oder kurzfristig ist der Anlagehorizont der geöffneten Positionen?

Andreas Diessbacher: Optionen sind nicht so liquide wie Futures, deshalb handle ich immer den Frontmonat, also Optionen mit etwa 1 bis 4 Wochen Laufzeit. Diese passe ich dann täglich an. Deshalb ist meine Strategie für eine Short-Optionsstrategie sehr aktiv. Meine Konkurrenten handeln meist viel weniger.

Ich sehe das Ganze auch nicht so sehr als Anlage. Ich kann zum Beispiel eine Aktie analysieren und zu der Meinung kommen, dass Apple noch weiter steigen wird und deshalb in Apple-Aktien investieren. Wenn ich dies täte, würde ich mit Sicherheit diese Position nicht täglich anpassen.

Mein Ansatz ist mehr, was passiert von einem Tag auf den anderen, wie hoch ist mein Risiko und kann ich mit dem Risiko über Nacht leben? Wenn sich die Lage dann am nächsten Tag ändert, kann ich auch meine Meinung ändern und das Ganze dementsprechend anpassen. „Don't get married to your position“, heirate nie deine aktuelle Position, es gibt immer eine Bessere. Diese Philosophie ist vielleicht nicht gerade für die Eheberatung geeignet, aber ein sehr guter Ansatz für das Trading.

2011 war für Sie im Handel von Diversified Option mit relativ hoher Volatilität verbunden. Doch trotz einigen Monaten, in denen Verluste oberhalb der 10 %-Marke eingetreten sind, lag das Jahresergebnis von Diversified Option mit +12,3 % sogar im zweistelligen Bereich. Wenn Sie 2011 noch einmal Revue passieren lassen. Was ist bei Ihnen im Handel gut gelaufen? Was hätten Sie aus heutiger Sicht anders gemacht?

Andreas Diessbacher: Im Nachhinein gesehen, ist 2011 gar nicht so schlecht gelaufen. In der ersten Jahreshälfte kam ich zwar nie so richtig aus der Hüfte, sondern musste mich immer wieder aus Verlusten rausarbeiten. Und sobald ich den

Verlust ausgeglichen hatte, kam auch schon der Nächste. 2011 war einfach ein Jahr, bei dem es sehr viele große Marktbewegungen in den unterschiedlichsten Märkten gegeben hat. Im Mai beispielsweise schwankte der Ölpreis innerhalb eines Tages um \$10, soviel wie noch nie zuvor. Gold machte Tagesbewegungen von \$100, der Schweizer Franken fiel um 11 Cent usw.. Bei solchen Ausschlägen verliert man mit Short Optionen zwangsweise Geld.

Wenn ich jetzt dies wieder mit einer Versicherung vergleichen würde: Nehmen wir mal an, es bricht ein Großfeuer in Berlin aus und ein ganzer Stadtteil brennt ab. Die Versicherung könnte natürlich auch im Nachhinein sagen, wir hätten mal weniger Hausratversicherungen verkaufen sollen und stattdessen vielleicht mehr Lebensversicherungen. Die Versicherung kann aber mit Sicherheit nicht sagen, wir hätten weniger Hausratversicherungen verkaufen sollen und stattdessen ins Baugewerbe wechseln sollen.

Das Selbe gilt auch für mich. Im Mai hätte ich weniger Crude Puts verkaufen sollen und im August vielleicht weniger Gold-Optionen. Verluste mache ich aber in solchen Monaten immer dann, wenn es viele große Kursausschläge in den unterschiedlichen Märkten gibt. Die Märkte, die ich hauptsächlich handel, hatten 2011 allesamt große Ausschläge und deshalb waren Verlustmonate unausweichlich. Ich hätte ins Baugewerbe wechseln müssen, um dies zu vermeiden. Ich bin aber im Versicherungsgeschäft tätig. Versicherungen werden einfach auch mal eingelöst, sonst würde am Ende auch keiner Versicherungen kaufen.

Das zu erwartende Risiko ist ein ganz wichtiger Faktor für Kunden. Wie sieht Ihr Risiko- und Moneymanagement konkret aus?

Andreas Diessbacher: Vieler meiner Konkurrenten im Short Options Bereich haben eigentlich ein recht einfaches Risiko Management. Das besagt, dass sie die Optionen zurückkaufen, wenn sie sich verdoppelt, verdreifacht oder vielleicht vervierfacht haben. Ich habe eine solche Risikobegrenzung nicht. Ich verkaufe nie meine volle Position auf einmal, sondern zuerst eine und wenn es klappt, am nächsten Tag eine andere. Somit habe ich ab und zu nur einen Call short und manchmal fünf. Jetzt ist es natürlich was anderes, wenn ich fünf Positionen offen habe und nicht nur eine. Verdoppelt sich die Prämie für eine, verliere ich ungefähr 0,5%. Passiert dies bei fünf Positionen, verliere ich 2,5%.

Oftmals verliere ich auch Geld im Euro-Bereich und gleichzeitig verdiene ich im Öl-Bereich. Wenn ich 4% im Euro verliere und 6% im Öl verdiene, mache ich immer noch 2% plus. Gleichzeitig hätte ich niemals so viele Crude-Positionen offen gehalten, wenn ich nicht gleichzeitig einen Teil durch Euros abgedeckt hätte. Deshalb helfen mir diese starren Verdoppelungsregeln eigentlich nicht. Ich versuche die Short-Optionsprämie unterhalb von 10% auf einer Seite eines Marktes zu halten. Wenn ich also 10% Short-Optionsprämie bei Öl-Calls habe, baue ich stark ab. Das heißt jetzt jedoch nicht, dass 10% der maximale Verlust ist. Starke Marktbewegungen können Verluste immer erhöhen.

Ich habe mit solchen Risikobeschreibungen sowieso immer so meine Probleme. Futures- und Optionshandel ist mit Hebel verbunden. Sobald man mit einem Hebel arbeitet, kann man theoretisch mehr verlieren, als man eingezahlt hat. Dies steht auch in jedem Kontoantrag bei jedem Broker. Daraus schlussfolgert man schon logischerweise, dass man sobald man auch nur eine Position offen hat, mehr als 100% seines Kontos verlieren kann.

Ein Trader kann natürlich alle Positionen bei etwa 20% oder 30% schließen, jedoch muss er irgendwann wieder anfangen zu traden, und dann kann das Ganze noch einmal schief gehen. Dies ist eigentlich einer der Hauptgründe, weshalb die Mindestanlagesumme für meine Kunden sehr niedrig ist: \$10,000 für das Stock Index und \$20,000 für das Diversified Programm. Im Managed Account Bereich sind dies eine der niedrigsten Minimumkontogrößen und somit kann der Kunde sich die ganze Sache mit relativ wenig eingesetztem Kapital ansehen.

Sie arbeiten mit mehreren Brokern in den USA zusammen. Wie waren Ihre Erlebnisse in der Zeit, als die Pleite von MF Global bekannt wurde? Wie sind Sie vorgegangen?

Andreas Diessbacher: Da ich jahrelang für MF Global gearbeitet habe, hatte ich natürlich jede Menge Kunden bei MF Global. Gleichzeitig hatte ich auch Kunden bei sechs weiteren Brokerfirmen, die ich ohne Unterbrechung weitertraden konnte. Ein Problem war jedoch, dass mein Execution Broker MF Global war und ich somit von einen Tag auf den anderen einen neuen Execution Broker benötigte. Ich hatte zwar einen zweiten Execution Broker, jedoch ging es über den nur per Telefon und mein Handel ist mehr elektronisch ausgerichtet. Für eine Risikobegrenzung hätte ich also

jederzeit Positionen per Telefon schließen können, ich wollte jedoch keine neuen Positionen per Telefon aufmachen. Da ich nicht der Einzige war, der über MF Global exekutiert hat, gab es bei den anderen Brokerfirmen eine große Nachfrage nach diesem Service und es dauerte, bis alles richtig aufgesetzt und eingestellt war.

Im Grunde hat es meinen Handel aber nicht beeinträchtigt. Ich hatte aber natürlich jede Menge Anrufe von meinen Kunden, die ihr Konto bei MF Global hatten. Ich bin deshalb auch zwei oder dreimal täglich zu MF Global ins Büro gegangen. Schließlich hatte ich noch fünf Monate zuvor von den Büroräumen von MF Global aus gearbeitet. MF Global war im 20. Stockwerk und mein Büro ist im 19.. Auch vor der Pleite war ich jeden Tag bei denen im Büro, ich kannte ja jeden.

Das Eigenartigste war eigentlich, als alle Angestellten auf einmal entlassen wurden. Ich ging gerade nach oben und sah wie meine Ex-Kollegen ihre Kartons packten. Man hatte ihnen erst eine Stunde vorher Bescheid gegeben, dass alle entlassen sind. Ich half den Mitarbeitern dann noch die Kartons nach unten ins Auto zu tragen. Das Ganze war irgendwie wie in einem schlechten Film. Ich hatte so gesehen noch Glück, dass ich vorher raus bin und schon ein neues Büro hatte. Ansonsten hätte ich nicht einmal einen Schreibtisch und Computer gehabt. Die Leute von der Polizei und den Aufsichtsbehörden waren bereits im Büro und man konnte keine Computer, Laptops etc. mitnehmen, auch wenn diese einem gehörten.

Im 19. Stock, wo ich jetzt mein Büro habe, sind Gruppen ansässig, die hauptsächlich über Merrill Lynch clearen. Es sind eigentlich alles Market Makers, die an der CBOE Optionen handeln. Das Gute an diesem Standort ist, dass ich am Netzwerk von Merrill angeschlossen bin und somit Faser-Verbindungen zu den Börsen habe. Eine schnellere Verbindung gibt es nicht.

Wie viele Assets under Management haben Sie in den beiden Strategien Diversified Option und Stock Index Option unter Verwaltung?

Andreas Diessbacher: Zurzeit habe ich in dem Diversified Programm etwa \$16 Mio. unter Verwaltung und beim Stock Index sind es knapp eine Mio.

Über welche Wege können deutsche Anleger ein Konto von Ihnen verwalten lassen?

Andreas Diessbacher: Der interessierte Anleger kann über einen in Deutschland lizenzierten Introducing Broker ein Konto eröffnen oder aber auch mich direkt telefonisch oder per E-mail kontaktieren, um ein Konto zu eröffnen. Eine Sprachbarriere gibt es ja nicht.

Herr Diessbacher, vielen Dank für diesen sehr informativen Einblick. Wir freuen uns, dass Sie sich die Zeit genommen haben und heißen Sie in unserer Datenbank ganz herzlich willkommen.

Portrait

chili-assets.de

chili-assets.de ist eine Vergleichsplattform für Managed Accounts. Institutionelle-, private Investoren und Medienteilnehmer haben auf dieser Internetseite die Möglichkeit die Leistungsfähigkeit verschiedenster Managed Accounts miteinander zu vergleichen. Die von Capitalteam Consulting recherchierten und geprüften Performance- und Risikokennziffern erleichtern Interessenten die Auswahl der passenden Anbieter. Weitere Informationen finden Sie unter www.chili-assets.de.

Hinweis zu Managed Accounts

Managed Accounts favorisieren zumeist chanceorientierte Anlagestile, die nicht in jeder beliebigen prozentualen Größenordnung für die Wertpapierdepots der Investoren geeignet sind. Die richtigen Handelsstrategien in der richtigen Dosierung allerdings können herkömmlichen Wertpapierdepots die richtige Würze verleihen und maßgeblich zu einem besseren Chance-Risiko-Verhältnis beitragen.

News-ID: 616737 • Views: 989 (Stand: 17.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/616737/Dont-get-married-to-your-position.html>