

Keine Angst vor den Stolpersteinen mit Strukturierten Produkten

Strukturierte Produkte haben in den letzten Monaten etwas an Nimbus eingebüsst. Nach ausgenockten Zertifikaten, durchbrochenen Barrieren und der schmerzlichen Erkenntnis, dass es tatsächlich ein Emittentenrisiko gibt, haben es viele Berater heute schwer, ihre Kunden noch für Zertifikate zu begeistern. Dabei sind Strukturierte Produkte viel besser als ihr Ruf. Kein anderes Finanzinstrument bietet so viele Anlagemöglichkeiten. Um mit Strukturierten Produkten erfolgreich zu sein, gilt es ein paar wenige Punkte im Auge zu behalten.



Von Giorgio Saraco
Head of Marketing and Sales
Scoach Schweiz AG

Die Berichterstattung über Strukturierte Produkte war nicht sehr schmeichelhaft in den letzten Monaten. Die Enttäuschung und der Frust nach herben Verlusten, auch in Zusammenhang mit der Lehman-Insolvenz, waren bei den Anlegern gross. Vor allem Berater und Vermögensverwalter bekamen ihr Fett ab. «Mein Berater hätte mich besser über dieses Zertifikat informieren müssen», hiess es immer wieder. Nicht zu Unrecht. Laut einer Studie des Swiss Derivative Institutes lassen die «Struki-Kenntnisse» von einigen Beratern manchmal wirklich etwas zu wünschen übrig. Die Basiskenntnisse von Anlageberatern weisen recht grosse Unterschiede auf. Damit man alle Vorteile der strukturierten Produkten ausschöpfen kann, ist es unabdingbar, ein paar wenige Dinge zu beachten.

Nur verständliche Produkte wählen
Strukturierte Produkte und deren Risiken müssen für den Anleger stets ver-

ständig sein, sonst ist (auf beiden Seiten) Ärger vorprogrammiert. Wir empfehlen, die Eintrittswahrscheinlichkeit von verschiedenen Szenarien zu thematisieren. Dabei gilt es auch, das Worst-Case-Szenario aufzuzeigen und dem Anleger die möglichen Folgen daraus zu kommunizieren. Anlageberater sollten ihren Kunden nur Produkten empfehlen, die mit einer verständlichen Auszahlungsstruktur ausgestattet sind. Sonst verliert man – auch als Berater – schnell einmal den Überblick. Werden Produkte mit unnötig komplizierten Auszahlungsstrukturen oder schwer verständlichen Strategien gewählt, gleicht das Zertifikat einer Wundertüte, so dass der Anleger erst ganz am Schluss erfährt, was die tatsächliche Auszahlung sein wird.

Selbstverständlich sollte die Zusammensetzung der Strukturierten Produkten immer auf das Rendite/Risiko-Profil des Anlegers abgestimmt sein. Auch sollte das gewählte Produkt mit dem Anlagehorizont des Anlegers übereinstimmen.

Die Wahl der Basiswerte sollte eine gute Diversifikation ermöglichen, auch im Fall stark sinkender Kurse. Ist das Portfolio nämlich schlecht diversifiziert, kann es rasch zu Klumpenrisiken kommen. So macht es Sinn, neben einer diversifizierten Wahl der Anlageinstrumente auch innerhalb der Instrumente selbst stark zu diversifizieren. Zudem sollten Berater in jedem Fall die steuerlichen Aspekte der Strukturierten Produkte berücksichtigen und diese dem Kunden mitteilen.

Auf Laufzeitverhalten hinweisen

Für unzufriedene Anleger sorgen Berater immer wieder, wenn sie das Laufzeitverhalten gewisser Zertifikate nicht thematisieren. So erschrecken Investoren regelmässig, wenn sie beispielsweise auf ein Kapitalschutz-Produkt

gesetzt haben, dessen Kurs trotz optimalem Verlauf des Basiswerts plötzlich deutlich unter dem Kapitalschutz-Level notiert. Ähnliches kann auch Investoren von Bonus- und Twin-Win-Zertifikaten passieren. So liegen diese während der Laufzeit stets unter der per Laufzeitende versprochenen Auszahlung. Wird ein Anleger vom Berater darauf hingewiesen, dass er ein solches Produkt erst am Schluss verkaufen sollte, kommt es garantiert zu keinen unangenehmen Überraschungen. Weiter sollten Vermögensverwalter vorgängig auch auf externe Preiseinflüsse wie Volatilität, risikofreien Zinssatz oder erwartete Dividende hinweisen.

Auch die Qualität des Market Makers und die Handelbarkeit des Strukis sollten vom Vermögensverwalter überprüft und überwacht werden. Scoach veröffentlicht zu diesem Thema seit Januar 2009 Qualitätsmerkmale auf www.scoach.ch. Es ist für den Anlageberater Pflicht, nach Erstellung des Portfolios auf ein gutes Monitoring zu achten. Regelmässig gilt es, die Strukturierten Produkte zu überprüfen. Kommt es zu grösseren Veränderungen (starker Anstieg des Emittentenrisikos, Verletzung einer Barriere oder neue Marktbedingungen) sollten diese sofort dem Kunden mitgeteilt werden.

Nie Emittentenrisiko unterschätzen

Obwohl die Insolvenz von Lehman Brothers viele Anleger, aber auch Berater aufgerüttelt hat, wird ein möglicher Ausfall der emittierenden Bank nach wie vor unterschätzt. Bei der Wahl eines Zertifikates muss die Ausfallwahrscheinlichkeit des Garantiegebers zwingend geprüft werden. Für Anleger, die hier absolut kein Risiko eingehen möchten, bietet Scoach zur Begrenzung des Emittentenrisikos Ende 2. Quartal 2009 pfandbesicherte Produkte an.

www.scoach.com ●