

Individuelle Lösungen für individuelle Anleger

Immer mehr Emittenten bieten Online-Baukästen zur individuellen Entwicklung strukturierter Produkte

Auf elektronischen Plattformen können Berater für ihre Kunden massgeschneiderte strukturierte Produkte kreieren, deren Verlauf online simulieren und sie anschliessend direkt handeln.

Stéphane David Wüthrich

Auf den Kunden zugeschnittene strukturierte Produkte, bei denen das Auszahlungsprofil individuell festgelegt wird, treffen auf eine stetig wachsende Nachfrage. Anlagebedürfnisse, Markterwartungen, Risikoprofile und Renditeerwartungen sind schliesslich so individuell wie jeder einzelne Anleger.

Individuelles Risikoprofil

Um diesen vielfältigen Bedürfnissen gerecht zu werden, können Anlageberater inzwischen selbst die Zügel in die Hand nehmen und für ihre Kunden massgeschneiderte Produkte kreieren. Möglich machen das elektronische Plattformen, auf denen die Produkte entworfen, ihre Entwicklung je nach Marktverhältnissen simuliert und sie schliesslich

auch gehandelt werden können. – Die Emittenten von strukturierten Produkten sind bestrebt, dem Anlageberater mit einem umfassenden Angebot und mit geeigneten Hilfen das Finden des richtigen Produkts zu vereinfachen. Die Bank Vontobel bietet zum Beispiel auf deritrade.ch eine einfache Lösung: Auf dieser elektronischen Plattform setzt der Berater die Parameter des Produktes – zum Beispiel Laufzeit, Basiswert oder Höhe des Kapitalschutzes – gleich selber fest.

Auf diese Weise gelingt es, das Produkt gezielt auf die Markterwartungen auszurichten und das Risikoprofil individuell seinen Kunden anzupassen. Die Plattform ist aber auch ein hilfreiches Instrument, um dem Kunden einfach und in Echtzeit zu zeigen, welchen Einfluss welcher Parameter auf die Renditemöglichkeit oder das Risiko hat. Arbeitet der Berater zum Beispiel mit einem Barrier Reverse Convertible, so erkennt er sofort, wie sich ein Coupon verändert, wenn die Höhe der Barriere variiert wird, oder welche Laufzeit er wählen muss, damit ein bestimmtes Renditeziel erreicht werden kann.

Sind die richtigen Parameter gesetzt, verfügt der Anlageberater mit einem

Klick über eine Offerte in Form eines Termsheet. Der Berater kann dieses Termsheet ins Beratungsgespräch integrieren und dem Kunden anhand seines «eigenen» Produktes weitere Erklärungen und Informationen geben. Ein solcher Beratungsprozess fördert beim Privatkunden mitunter auch das Verständnis für das Funktionieren dieser Produkte und hilft sowohl Chancen als auch Risiken der Anlagelösung richtig zu beurteilen. Entscheidet man sich dann für das kreierte Produkt, reicht ein weiterer Klick, und das Produkt wird definitiv erstellt, unter anderem mit der entsprechenden Valorenummer versehen und wenn gewünscht sogar automatisch gehandelt. Für jedes emittierte strukturierte Produkt wird täglich auf deritrade.ch ein aktualisiertes Faktenblatt erstellt, welches die (potenziellen) Investoren während der Laufzeit über aktuelle Parameter, verbleibende Chancen und Risiken informiert.

Volle Preistransparenz

Die Konditionen des konstruierten Produktes schliessen alle Kosten und Gebühren für den Kunden ein. Bei der Eingabe der gewünschten Konstellation

werden neben den Marktparametern weitere Informationen abgefragt. So gibt der Anlageberater zum Beispiel ein, welches anfängliche Anlagevolumen er in das Produkt zu investieren beabsichtigt, ob er eine Privatplacierung oder eine Kotierung an der Börse machen möchte oder ob das Produkt zusätzlich mit einer Pfandbesicherung (Cosi) versehen werden soll. All diese Elemente haben natürlich einen Einfluss auf den Preis und damit letztlich auf die Konditionen. Weil der Anlageberater diese aber selber steuern kann, hat der Kunde den Vorteil, dass die Konditionierung einfach und transparent nachvollziehbar ist. Der Kundenberater hat jederzeit die Möglichkeit, die Produkt- und Kostenentwicklung online zu simulieren. So wird die Transparenz bei der Preisstellung gefördert und trägt zum besseren Produktverständnis sowie zu einer höheren Kundenzufriedenheit bei.

Um den vielfältigen Bedürfnissen der Anleger gerecht zu werden, hat, wie bereits erwähnt, die Bank Vontobel für Finanzdienstleister wie Banken, Pensionskassen und Vermögensverwalter das interaktive Tool deritrade entwickelt. Auch die Emittenten UBS und

EFG bieten eine Anwendung an. Bereits für kleine Anlagevolumen ab 25 000 Fr. wird dem Berater ermöglicht, auch für Privatkunden individuelle Produkte zu entwickeln.

Wichtiger Wettbewerbsvorteil

Die Automatisierung bei der Erstellung von strukturierten Produkten wird weiter voranschreiten und gerade für Emittenten, welche sich im Geschäft mit Privatbanken und Vermögensverwaltern behaupten wollen, entscheidend sein. Eine elektronische Plattform ist jedoch eine Form der Dienstleistung, die auf der einen Seite weitreichende Investitionen in die Infrastruktur voraussetzt, auf der anderen Seite aber entscheidende Vorteile im Wettbewerb gegenüber Konkurrenten bringen kann. Bis in die Gegenwart gibt es eine Handvoll Anbieter im Schweizer Markt, die solche Plattformen zur Verfügung stellen. Es ist aber bekannt, dass auch weitere Emittenten intensiv an der Entwicklung solcher Modelle arbeiten.

Stéphane David Wüthrich ist Partner und Geschäftsleitungsmitglied der Trafina Privatbank.

CFD – die Alternative zu Optionsscheinen

Die aus Grossbritannien kommenden Contracts for Difference werden im deutschsprachigen Raum bei Privatanlegern immer beliebter

Wer seine Geldangelegenheiten selbst in die Hand nehmen will und Spass an der Spekulation hat, dem bieten sich neben Warrants und strukturierten Produkten vermehrt neue Produkte: die aus Grossbritannien kommenden Contracts for Difference (CFD).

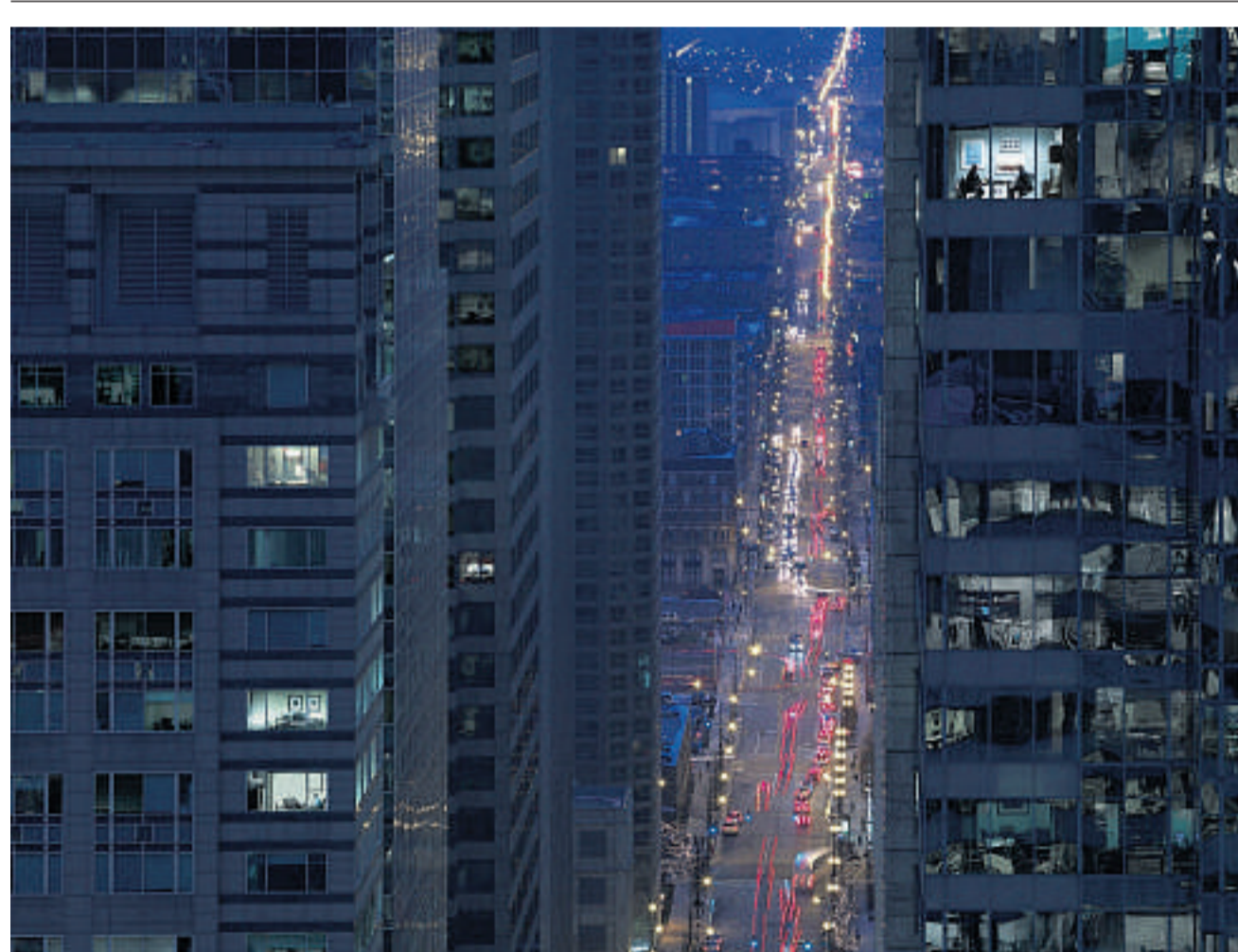
Erik Schafhauser

Contracts for Difference (CFD) gelten als komplexe Finanzinstrumente, sind aber, was ihre grundlegenden Eigenschaften angeht, relativ einfach. Die einzige Aufgabe von CFD, die auch als Differenzkontrakte bezeichnet werden, besteht darin, die Bewegung eines anderen Finanzproduktes eins zu eins abzubilden. Der CFD ist grundsätzlich nichts anderes als ein Vertrag zwischen zwei Parteien, welcher vereinbart, dass die Differenz im Preis eines Basiswertes zwischen Kauf und Verkauf eins zu eins beglichen wird. Er reflektiert somit die Kursentwicklung des zugrundeliegenden Basiswertes, ohne dass dieser erworben werden muss.

Risikomanagement ist wichtig

In der Praxis ist einer der Vertragspartner ein CFD-Anbieter, also eine Bank oder ein Broker. Er bietet seinen Kunden die CFD zum Handel an. Grundsätzlich sind die Vehikel auf jeden beliebigen Basiswert denkbar. In der Praxis ist ein liquider handelbarer Basiswert allerdings die wichtigste Voraussetzung, damit CFD angeboten werden können. Die meisten gehandelten und angebotenen CFD beziehen sich daher auf Devisen, Aktienindizes, Aktien und Rohstoffe.

CFD sind nicht aufgrund ihrer Preisbewegungen, sondern aufgrund anderer Eigenschaften attraktiv. Da es sich um einen bilateralen Vertrag handelt, ergeben sich eine Reihe von Freiheiten, die den CFD für viele Händler und Investoren interessant machen. Der CFD-Anbieter erlaubt dem Kunden, ein Geschäft einzugehen, für das er einen bestimmten Prozentsatz an Sicherheit hinterlegen muss. Diese Sicherheit wird Margin genannt. Je liquider der Basiswert ist, desto geringer wird die Margin-Anforderung des Anbieters sein. Bei Devisen sind Margin-Anforderungen ab 1% bis 8% die Regel. Indizes erfordern etwa 2,5% bis 5% und Aktien über 10% Sicherheit. Der Kunde hat also die Möglichkeit,



sein Kapital mit grossem Hebel zu handeln. Dies eröffnet einerseits die Chance, bei geringem Kapitaleinsatz hohe Renditen zu erzielen. Andererseits erfordert es aber auch ein gutes Risikoverständnis und ein sorgfältiges Risikomanagement.

Transparente Preisentwicklung

Da es für den Austausch des Differenzbetrages unwesentlich ist, ob der Kauf oder der Verkauf zuerst erfolgt, können CFD in der Regel sowohl long als auch short gehandelt werden. Der CFD-Händler kann auf steigende wie auch auf fallende Preise des Basiswertes setzen. Die Voraussetzung ist allerdings, dass der CFD-Anbieter sich absichern kann und es keine rechtlichen Gründe gibt, die gegen eine Short-Position sprechen. Die Möglichkeit, auch als normaler Kunde auf fallende Preise zu setzen, ist eine der grossen Stärken der Differenzkontrakte. – Im Vergleich zu ande-

ren Derivaten ist die Preisentwicklung eines CFD jederzeit nachvollziehbar. Der einzige Einflussfaktor ist der Preis des Basiswertes. Es gibt, ausser bei den Kontrakten auf Rohstoffe, keine Verfallsdaten, Deltas, Vegas oder andere Merkmale, welche Derivate üblicherweise charakterisieren. Dies macht den Kontrakt im Vergleich mit Warrants oder anderen bestimmten Zertifikaten absolut transparent.

Im Vergleich mit Futures-Kontrakten haben CFD den Vorteil, dass deutlich kleinere Beträge gehandelt werden können, denn nicht jeder, der Rohöl handeln will, möchte gleich 1000 Fass als kleinstmögliche Position haben. Der DAX-Future entspricht 25-mal dem Index und der SMI-Future 10-mal. Bei CFD kann die Stückelung hingegen frei gewählt werden, womit auch ein deutlich kleineres Risiko gefahren werden kann. Der Handel wird in der Regel einfach und günstig über die Plattform des CFD-Anbieters abgewickelt. Die ge-

nannten Eigenschaften machen die Produkte zu einem attraktiven Derivat sowohl für aggressives Day-Trading als auch für «normale» Händler.

Mögliche hohe Hebeleffekte

Das Risiko ist die wichtigste Komponente, die es bei CFD zu verstehen gilt. Die Grundregel ist, dass das Risiko immer in der Höhe der nominalen Position besteht. Unabhängig davon, wie gross die Margin-Anforderung des CFD-Anbieters ist, sollte der Händler sein Risiko so wählen, wie es seinem Risikoprofil und seiner Handelsstrategie entspricht.

Ist für ein Instrument beispielsweise eine Margin von 5% gefordert, bedeutet dies, dass für eine Position in der Höhe von 100 000 Fr. nur eine Sicherheit von 5000 Fr. hinterlegt werden muss. Bewegt sich der Basiswert um 5%, hat man seinen «Einsatz» entweder verdoppelt oder völlig verloren. Die Margin-Anfor-

derung von 5000 Fr. bedeutet lediglich, dass der Anbieter des CFD im Minimum diesen Betrag als Sicherheit erwartet, und definiert somit dessen Maximalrisiko. Das Risikoprofil des Kunden sollte – und wird – in der Regel deutlich konservativer sein. Über das Verhältnis von Kontogrösse zu Positionsgösse kann das Risiko sehr genau definiert werden.

Im schlimmsten Fall kann es zu einer Nachschusspflicht kommen. Dies kann beispielsweise bei einer starken Marktbewegung eintreten, wenn der CFD-Anbieter zum Beispiel über ein Wochenende oder an Feiertagen nicht reagieren kann. Aus diesem Grund ist das Risikomanagement so wichtig. Hat der Kunde im obigen Beispiel mit einem Kontowert von 5000 Fr. eine Long-Position von 100 000 Fr. in einem Instrument, und der Kurs fällt über das Wochenende um 6%, müsste der Kunde 1000 Fr. nachschliessen. Sollte eine solche Bewegung innerhalb der Handelszeit stattfinden, würde der Anbieter des CFD notfalls natürlich eingreifen und die Position für den Kunden schliessen.

Kein Handel ohne Basiswissen

Aufgrund des Risikos sollte jeder, der Contracts for Difference (die im Übrigen aus Grossbritannien kommen und dort noch immer sehr populär sind) handeln möchte, ein solides Verständnis des Basismarktes haben. Wenn man etwa gewohnt ist, Schweizer Aktien zu handeln, kann man relativ leicht nachvollziehen, was es bedeutet, wenn sich die Bewegungen mit einem Faktor X verändern – je nach dem individuell gewählten Hebel.

Zusätzlich sollten die Anleger über Risikokapital verfügen. Ein Verlust des eingesetzten Teilvermögens sollte also keine direkten negativen Auswirkungen auf den Lebensstandard haben. Die Auseinandersetzung mit dem Finanzmarkt ist ausserdem unumgänglich. Erfolgreiches Handeln wird nur bei entsprechendem Einsatz an Zeit und Mühe eintreten.

Die meisten Anbieter von CFD bieten interessierten Investoren Demokonten an. Diese helfen einerseits zu lernen, wie man mit der jeweiligen Handelsplattform umgeht, und bieten andererseits die Möglichkeit, herauszufinden, ob einem dieser intensive Kontakt zu den Märkten Spass macht.

Erik Schafhauser arbeitet als Senior Sales Trader bei der Saxo Bank.