



SCHWEIZ
AUSGABE
02/2013

scoach

Das Vermögensverwalter-Magazin der europäischen Börse für Strukturierte Produkte

DIALOG 2.0

Wie sozial Emittenten
sich im Web verhalten

SMART INVESTIEREN

Samsung und Apple
konkurrieren um die
Börsenvorherrschaft

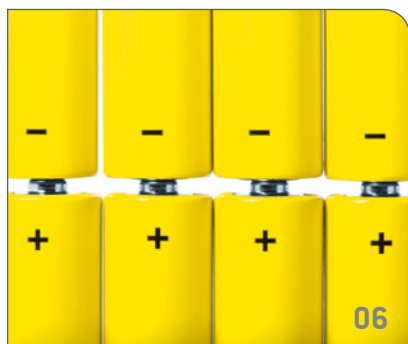
KAUFKRAFTPARITÄT

Wenn Währungen nicht so
schwanken, wie sie sollen



Energiegeladen

Der globale Energiemix ist im Wandel. Mit Strukturierten
Produkten von den Trendbranchen der Zukunft profitieren



Scoach News

- 04 Neues von Scoach.** Swiss Derivative Awards: Auszeichnungen für Kreativität und Mehrwert – Exchange Traded Product Day: Gelungener Frühlingsauftakt – Interview: Patrik Rüthemann von der Notenstein Privatbank

Titelthema

- 06 Energiegeladen.** Der globale Energiemix wird in Zukunft ein völlig anderer sein als heute. Welche Energiebereiche sind die Gewinner, welche die Verlierer? Warum Energie auch für Anleger ein wichtiges Thema ist.

Aufgeschnappt

- 12 Branchennews.** Gewinnsprung: Erfolgreicher Jahresstart für EFG Financial Products – Nobelpreisgewinner Daniel Kahneman in Zürich – Weitere Themen

Strukturiertes

- 14 Quanto – Sicherheit hat ihren Preis.** Strukturierte Produkte mit Quanto-Mechanismus schützen vor Währungsrisiken. Was Anleger dabei beachten sollten.

Praktisch

- 16 Dialog 2.0.** Der Anlage-Spezialist und Social-Media-Berater Christian König hat untersucht, wie es bei den Finanzinstituten um das Thema Social Media bestellt ist. Im Scoach-Magazin präsentiert er seine Ergebnisse.

Investmentidee

- 18 Alles unter einem Hut.** Nach BRIC kommt MIST. Welche Schwellenländer hinter dieser Abkürzung stehen und warum ihnen eine grosse Zukunft prophezeit wird.

- 20 Smart an die Spitze.** Samsung und Apple kämpfen um die Vorherrschaft auf dem Smartphone-Markt. Welche Anlagestrategien Strukturierte Produkte bieten.

Wissen

- 22 Kaufkraftparität.** Was steckt hinter diesem auch aus Anlegersicht wichtigen Begriff? Wir haben für Sie die wesentlichen Hintergründe zusammengefasst.

Nachgehakt

- 24 Buy-back-Ratio.** Welche Aussagekraft hat dieser Stimmung Indikator und wieso variiert er so stark? Wir haben dazu Marcel Langer von der UBS befragt.

Prominent

- 26 Schwergewicht.** Fünf Fragen, fünf Antworten: Der ehemalige deutsche Boxprofi Axel Schulz im verbalen Schlagabtausch mit dem Scoach-Magazin.



Liebe Leserin, lieber Leser

Energie ist ein Menschheitsthema. Ohne Energie läuft nichts auf unserem Planeten. Die Entdeckung des Feuers war ein gewaltiger Schritt in der Entwicklungsgeschichte: Die Kontrolle von Energie und ihre gezielte Einsetzung. Will die Menschheit überleben, braucht sie Energie. Aber woher nehmen? Die Kernfusion als unerschöpfliche Energiequelle ist über das experimentelle Stadium noch nicht hinaus. So müssen – einstweilen – Energiequellen genutzt werden, die zur Verfügung stehen. In der Vergangenheit waren das vor allem fossile Energieträger wie Kohle, Gas und Öl sowie Uran als Treibstoff für Kernkraftwerke. Doch diese sind nicht gerade umweltfreundlich, weil sie das Klima belasten oder der Abfall Sorgen bereitet.

Neue Wege müssen beschritten werden, auch wenn Gas, durch das Fracking, gerade eine Renaissance erlebt. Wohin uns diese neuen Wege führen? Die Internationale Energieagentur hat in ihrem «Weltenergieausblick» Prognosen gewagt. Diese finden Sie auf den Seiten 6 bis 10 – und vielleicht werden Sie dabei auch Anregungen für Investitionsideen erhalten. Der Markt für Strukturierte Produkte lässt auch im Energiebereich kaum einen Wunsch offen.

Viel Spass bei der Scoach-Lektüre, nun mit neuen Rubriken, wünscht Ihnen

Christian Reuss
CEO Scoach

Die Gewinner der Swiss Derivative Awards 2013

Aktienprodukt: EFG FP

Long/Short-Zertifikat auf Samsung (Long) vs. Apple (Short)

Valor: 19 089 084

Symbol: EFGCNN

Rohstoffprodukt: RBS

RBS Aurum + II Index Partially Capital Protected Note

Valor: 12 431 311

Symbol: AURUD

Edelmetallprodukt: ZKB

Last Look ZKB Barrier-Discount-Zertifikat Silber Unze in USD

Valor: 10 716 542

Symbol: SLVRBD

Währungs-/Zinsprodukt: Julius Bär

Long Leverage Certificate auf den 10-Jahres-CHF-Zinssatz

Valor: 14 385 710

Symbol: JFVNQ

Produkt auf alternative Basiswerte: UBS

Open End PERLES auf UBS Constant Maturity Dividend Index

Valor: 19 158 995

Symbol: CMDIX

Bester Market Maker

Faire Preise im Sekundärmarkt sind aus der Sicht der Anleger ein wesentliches Element für ein «gutes» Produkt. Im Bereich der Hebelprodukte gewann dieses Jahr die Bank Vontobel den ersten Platz als bester Market Maker. Vontobel zeichnete sich durch konstante Qualität im Pricing seiner Emissionen im Sekundärmarkt an Scoach Schweiz aus. Bei den Anlageprodukten erklimmte EFG Financial Products das oberste Siebertreppchen.

Special Award an EFG Financial Products

Den Spezialpreis verlieh die Jury in diesem Jahr der EFG Financial Products. Die Bank hat in den sechs Jahren ihres Bestehens viel bewegt, sehr viel versprochen und auch gehalten. Als «Pure Strukturierte-Player» und echter Innovator hat die Gesellschaft den Schweizer Markt für strukturierte Produkte geprägt und international positioniert. Mit dem im Herbst 2012 erfolgten IPO wurde ein weiterer Meilenstein erfolgreich gemeistert.

Duo erhält Prädikat «Top Service»

Die Kriterien Qualität der Termsheets, Qualität von Broschüren und Kundenmagazinen, Qualität der Derivate-Website, Qualität des Market Making, Anleger-Umfrage sowie Preisbildung standen Pate für die Beurteilung der Serviceleistungen der Emittenten. Die Jury konnte das begehrte Prädikat in diesem Jahr der Bank Vontobel und EFG Financial Products verleihen.

Swiss Derivative Awards – Auszeichnungen für Kreativität und Mehrwert im Schweizer Derivatemarkt

Rund 200 hochkarätige Gäste aus dem In- und Ausland kamen zu den diesjährigen 8. Swiss Derivative Awards im Zürcher Kaufleuten.

Wie schon in den vergangenen Jahren fand die Gala-Nacht der Derivate-Branche am 11. April 2013 im Kaufleuten-Clubsaal statt. Nach mehrwöchiger Vorbereitungsphase begann kurz nach 19 Uhr die Preisverleihung. Abräumer des Abends war EFG Financial Products mit vier Awards. Das junge Unternehmen konnte unter anderem in den Kategorien «Top Service», Market Making und Special Award überzeugen. Nach der Verleihung verlagerte sich das Publikum in den Kaufleuten-Festsaal – der Raumname war Programm. Die Gäste nutzten den feierlichen Rahmen für Party und zur Pflege neuer Kontakte getreu dem Motto: It's a people business.

Hier finden Sie weitere Impressionen des Abends:

www.swiss-derivatives-award.ch



Die Gewinner (v.l.): Manuel Dürr (EFG FP), Georg von Wattenwyl (Vontobel), Sinah Wolfers (ZKB), Jan Schoch (EFG FP), Florian Stasch (RBS), Patrick Stettler (UBS) und Thomas Maurer (Julius Bär).



Von links: Daniel Manser (pay-off), Thomas Ulrich (UBS), Regula Berger (ZKB) und Heiko Weyand (HSBC Trinkaus) diskutieren über Transparenz.

Links: Keynote-Speaker Heiner Flassbeck.

Gelungener Frühlingsauftakt mit dem Exchange Traded Product Day

Am 21. März 2013 fand im Convention Point an der Schweizer Börse in Zürich die sechste Ausgabe des Exchange Traded Product Day statt.

Auf die rund 250 Besucher wartete ein praxisorientiertes Rahmenprogramm. Die breite Auswahl renommierter Experten und Referenten vermochte das Publikum zu überzeugen: Allen voran der Ökonom Heiner Flassbeck, der als Keynote-Speaker mit seiner auflockernden Art und grossem Fachwissen zu begeistern vermochte. Die Zypern-Krise war das aktuelle und spannende Thema am Economic Round Table, moderiert von dem Fernsehmann Reto Lipp. Rege Diskussionen gab es auch beim Struki-Panel zum Thema «Transparenzbemühungen – Versprechen und Wirklichkeit».

Die Teilnehmer hatten neben dem Rahmenprogramm die Möglichkeit, sich an den über 20 Ständen zu ETFs und Strukturierten Produkten zu informieren und den Experten ihre ganz persönlichen Fragen zu stellen. Natürlich wurde auch für das leibliche Wohl gesorgt. Der nächste ETPD-Anlass in Zürich findet am 2. April 2014 statt. www.etpd.ch

INTERVIEW

Neuer Emittent bei Scoach Schweiz



Patrik Rüthemann,
Leiter Produkte und Handel,
Notenstein Privatbank

Wie geht es bei der Notenstein Privatbank im Bereich Strukturierte Produkte weiter?

Notenstein emittiert neue Produkte unter eigenem Namen. Dank der Garantie des Mutterhauses und der Zusammenarbeit mit der Dienstleisterin EFG Financial Products resultiert ein starkes Trio, das für Expertise, Sicherheit und Servicequalität bürgt.

Welches Rating kann die Notenstein Privatbank vorweisen?

Die Notenstein Privatbank ist eine Tochtergesellschaft von Raiffeisen. Die von Notenstein emittierten Produkte werden durch Raiffeisen Schweiz Genossenschaft garantiert. Raiffeisen verfügt über eine hervorragende Kreditqualität, die sich in einem Aa2-Rating von Moody's niederschlägt.

Was sind Ihre Ziele für den Schweizer Markt im Bereich Strukturierte Produkte?

Wir möchten durch konstant hohe Servicequalität überzeugen. So werden wir Schritt für Schritt Marktanteile ausbauen.

Gibt es bei den Strukturierten Produkten eine Vermögensklasse beziehungsweise eine Kategorie, auf die Sie sich besonders konzentrieren wollen?

Der Fokus liegt auf den drei Grundkategorien im Bereich der Anlageprodukte: Kapitalschutz, Partizipation und Renditeoptimierung. Bei den Vermögensklassen stehen zu Beginn Aktienbasiswerte im Vordergrund.

Was waren Ihre ersten Produkte auf dem Schweizer Markt für Strukturierte Produkte?

Unser erstes Produkt war ein Kapitalschutz-Zertifikat auf den Swiss Market Index. Das beherrschende Thema ist aber nach wie vor der Anlagenotstand im verzinslichen Bereich. Da ist die Flexibilität der Strukturierten Produkte ein grosses Plus.

Warum ein Listing an Scoach Schweiz?

Der Sekundärhandel ist ein bedeutendes Element im Lebenszyklus eines Produktes und damit ein wichtiges Kriterium zur Beurteilung der Servicequalität eines Anbieters. Die Kotierung an der Scoach bringt aus Anlegersicht Vorteile mit sich. Die Kurse an der Börse sind verbindlich und das Market Making lässt sich besser auf Konsistenz prüfen. Ausserdem profitiert der Anleger von der Transaktionsüberwachung und der automatischen Rückabwicklung von Mistrades.

Patrik Rüthemann ist seit Januar 2012 Leiter Produkte und Handel bei der Notenstein Privatbank AG. Davor war er beschränkt haftender Teilhaber und Leiter Produkte und Handel bei Wegelin & Co. Privatbankiers. Patrik Rüthemann studierte an der Universität St.Gallen Betriebswirtschaft mit Vertiefungsrichtung Finanzen und Kapitalmärkte.

Energiegeladen

Der globale Energiemix wird in den kommenden Jahrzehnten ein völlig anderer sein als heute. Welche Energiebereiche werden die Gewinner sein, welche die Verlierer? Warum Energie auch für Anleger ein wichtiges Thema ist.

Express

Ein Blick in die Zukunft

Der «World Energy Outlook» der Internationalen Energieagentur ist Pflichtlektüre für alle Entscheidungsträger in Wirtschaft und Politik. Wir fassen für Sie die wichtigsten Trends zusammen.

«Die Weltkarte der Energiewirtschaft verändert sich rasant.» Zu diesem Ergebnis kommt die Internationale Energieagentur (IEA) in ihrem jährlich erscheinenden «Weltenergieausblick» (World Energy Outlook). Die multinationale Organisation erwartet weitreichende Konsequenzen für Energiemärkte und Energiehandel. Tatsächlich bahnen sich im Energiesektor epochale Umwälzungen an oder sind bereits im Gange. Dazu gehören zum Beispiel die wiedererstarke Öl- und Gasförderung in den Vereinigten Staaten aus unkonventionellen Quellen (Stichwort «Fracking»), der Rückzug einer Reihe von Ländern aus der Kernenergie oder das weiterhin rasche Wachstum von Wind- und Solarenergie. Aber auch die

konzertierten Anstrengungen zur Steigerung der weltweiten Energieeffizienz könnten das Angebots- und Nachfragegefüge im Energiesektor signifikant verändern.

Anleger sind hungrig auf Energie

Energie spielt auch an den Kapitalmärkten eine bedeutende Rolle. Einige der wertvollsten Börsengesellschaften der Welt kommen aus dieser Branche. Man denke zum Beispiel an Öl- und Gas-Riesen wie Exxon Mobile (Marktkapitalisierung: 397 Milliarden Dollar) und PetroChina (252 Milliarden Dollar) oder an Stromversorger wie ENI (83 Milliarden Dollar) und EDF (38 Milliarden Dollar). Bemerkenswert auch folgende Zahl: Alleine



die im Stoxx Global Oil & Gas Index befindlichen Unternehmen bringen es auf einen Börsenwert von 2,6 Billionen(!) Dollar, das ist mehr als das gesamte Bruttoinlandsprodukt von Frankreich.

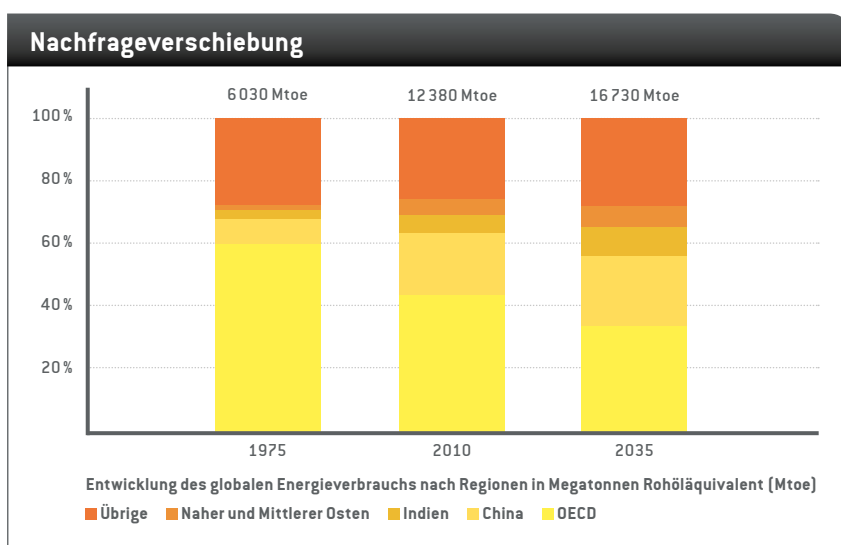
Auch wenn Energie als besondere Anlageklasse gilt, sollten Investitionen in die Branche nicht «blind» erfolgen. Und das hat sehr viel mit den neuen Trends zu tun. So galten zum Beispiel die Aktien der deutschen Versorger RWE und E.ON noch vor nicht allzu langer Zeit als Sinnbild für wertstabile und solide Blue Chips. Doch dann kam in Deutschland der Atomausstieg mit der Folge, dass die beiden Titel in den vergangenen zwei Jahren jeweils die Hälfte ihres Wertes eingebüsst haben. Anleger sollten sich daher die Frage stellen, welche Unternehmen beziehungsweise welche Sektoren von den Umwälzungen im Energiemarkt langfristig profitieren können. Hier lohnt sich ein detaillierter Blick in den «Weltenergieausblick» der IEA. Er zeigt nicht nur die Trends im Energiesektor auf, sondern kommt auch zu einigen interessanten Schlussfolgerungen.

Steigender Energieverbrauch

Die zentrale Feststellung im «Weltenergieausblick» ist allerdings keine Überraschung: Der globale Bedarf an Energie wird weiter wachsen, ungeachtet aller Massnahmen, das weltweite Energiesystem auf einen effizienteren Pfad zu lenken. In ihrem Hauptszenario geht die IEA von einer Steigerung des Energieverbrauchs bis zum Jahr 2035 um ein Drittel auf 16 730 Millionen Tonnen Rohöläquivalent (Mtoe: Million tonnes of oil equivalent) aus. Bemerkenswert: 60 Prozent der Zunahme werden laut IEA-Prognose auf China, Indien und den Nahen und Mittleren Osten entfallen. In den OECD-Ländern wird die Nachfrage nach Einschätzung der IEA dagegen nur leicht zulegen. Hier geht der Trend weg von Erdöl und Kohle (sowie in einigen Ländern weg von der Kernenergie), hin zu Erdgas und erneuerbaren Energien. Trotzdem bleibt Öl im weltweiten Energiemix weiterhin der dominierende Energieträger.

Öl: weiterhin unverzichtbar

Nach Prognose der IEA wird die Ölnachfrage weiter steigen, von aktuell knapp 90 Millionen Barrel pro Tag auf fast 100 Millionen Barrel pro Tag im



Jahr 2035. Ein Zuwachs von elf Prozent in einem Zeitraum von 22 Jahren – das ist nicht viel. Folglich wird sich der Anteil des «schwarzen Goldes» am globalen Energiemix nach IEA-Schätzung reduzieren, von jetzt mehr als 40 Prozent auf unter 30 Prozent im Jahr 2035.

Dennoch: Öl wird auf absehbare Zeit ein unverzichtbarer Energieträger bleiben. Und das hat vor allem einen Grund: die zunehmende Motorisierung in Schwellenstaaten wie China oder Indien. So lag die Pkw-Dichte in der Volksrepublik im Jahr 2009 gerade einmal bei 34 zugelassenen Fahrzeugen je 1000 Einwohner. Zum Vergleich: In der Schweiz kommen auf 1000 Einwohner mehr als 500 zugelassene Autos. Geht man davon aus, dass in den nächsten Jahren jeder zehnte Chinese über einen eigenen Wagen verfügen wird, die Pkw-Dichte also auf 100 Autos pro 1000 Einwohner steigt, würde dies einem «Mehr» von rund 100 Millionen Privatfahrzeugen entsprechen. Weltweit wird erwartet, dass der Bestand an Pkws von aktuell einer Milliarde auf 1,7 Milliarden im Jahr 2035 steigen wird. Der Spritverbrauch, den eine derart rasant anwachsende Fahrzeugflotte erzeugt, lässt sich nicht völlig substituieren, auch wenn die Motoren in Zukunft noch effizienter werden und auch die Bedeutung von Elektro- und Hybrid-Pkws deutlich zunehmen dürfte.

«Kein Land ist eine Energieinsel, und die Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Energieträgern, Märkten und Preisen intensivieren sich.»

Internationale Energieagentur

Neue Quellen, hohe Investitionen

Doch woher soll all das Öl kommen? Viele Felder, insbesondere in der Nordsee, haben ihr Förder- ►►

«Wir haben Schiefergasvorräte für 100 Jahre und meine Regierung wird jede Massnahme ergreifen, diese Energiequelle sicher zu nutzen.»

US-Präsident Barack Obama

maximum längst überschritten. Die Internationale Energieagentur nennt mehrere zusätzliche Quellen, mit denen der Bedarf gedeckt werden kann. Dazu gehören eine verstärkte Förderung unkonventioneller Vorkommen (des sogenannten Light Tight Oil) sowie eine Ausweitung der Tiefseeförderung vor den Küsten Brasiliens. Den grössten Beitrag zum Wachstum des weltweiten Ölangebots wird nach Ansicht der IEA jedoch der Irak leisten, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass das Land nach Jahren des Konflikts und der Instabilität seine Erdölförderung wieder professionell betreibt.

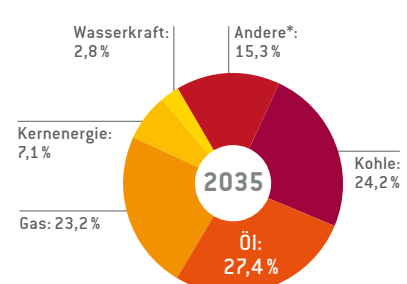
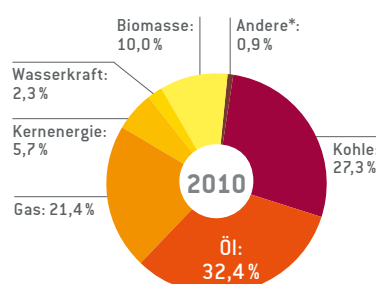
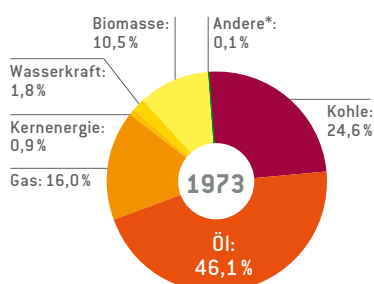
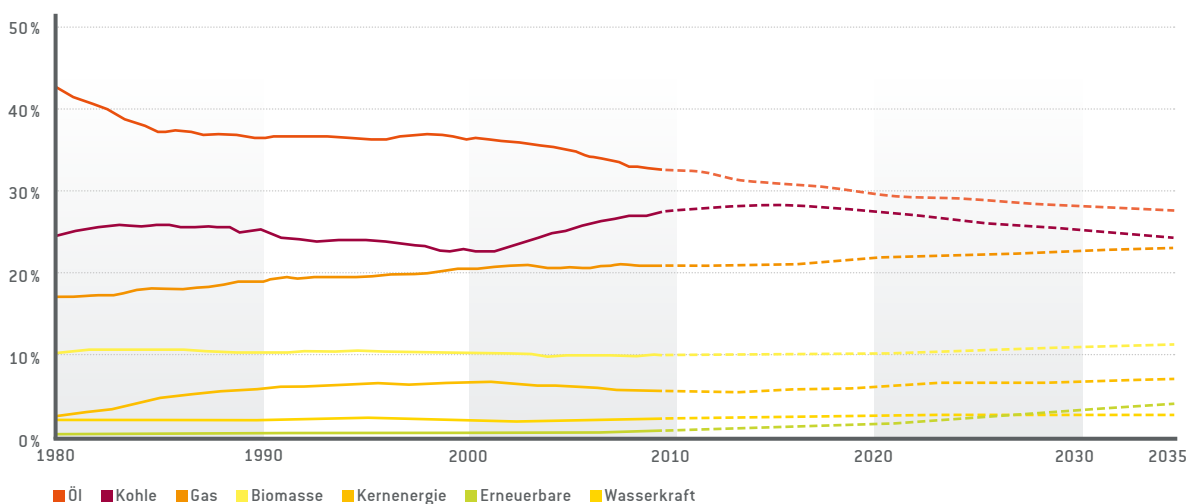
Aber selbst dann dürften die Zeiten des billigen Öls nicht wiederkehren. Im «Weltenergieausblick» wird im Hauptszenario mit einem Preis von 215 Dollar je Barrel im Jahr 2035 kalkuliert. Ob die Ölkonzerne davon eins zu eins profitieren können, steht aufgrund des gewaltigen Investitionsbedarfs, den eine bedarfsdeckende Förderung mit sich bringt, auf einem anderen Papier. Die IEA rechnet mit einer Investitionssumme von

10 Billionen Dollar bis zum Jahr 2035. Neben Öl dürfte auch Kohle in Zukunft als Energieträger an Gewicht im Energiemix verlieren (siehe Grafik unten). Allerdings erst in einigen Jahren und auch nicht so stark, wie sich das viele mit Blick auf die Klimaproblematik wünschen werden. Der Kohleverbrauch Chinas wird gar erst im Jahr 2020 seinen Höchststand erreichen und dieses Niveau bis 2035 beibehalten. Auch die Zeit der Kernenergie ist global gesehen noch lange nicht vorbei.

Der Osten setzt auf Kernenergie

Zwar plant eine Reihe von Ländern, wie die Schweiz, Deutschland oder Belgien, die heimischen Atomkraftwerke abzuschalten oder auslaufen zu lassen. Mittlerweile wollen auch Japan und Frankreich ihre Atomkraftkapazitäten reduzieren. Doch auf der anderen Seite rüsten hier viele Staaten auf. Allein in Russland und China befinden sich 14 Anlagen im Bau und 24 in Planung. Das führt dazu, dass der Anteil von Kernenergie am globalen Energiemix relativ konstant bleiben wird.

Neue Mischung: Anteil der Energieträger am globalen Energiemix



* unter anderem Solar- und Windkraft und Geothermie

Quelle: IEA, World Energy Outlook 2012

Erneuerbare auf dem Vormarsch

Klar an Bedeutung gewinnen werden die erneuerbaren Energien: Der beständige Ausbau von Wasserkraft sowie die rasche Expansion von Wind- und Solarenergie habe die Position der erneuerbaren Energien als unverzichtbaren Bestandteil des weltweiten Energiemix gefestigt, heisst es im «Weltenergieausblick» der IEA. Im Jahr 2035 werde fast ein Drittel der Gesamtstromerzeugung (nicht zu verwechseln mit der Gesamtenergieerzeugung) aus erneuerbaren Energien kommen. Bereits im Jahr 2015 würden die Erneuerbaren nach Kohle zur zweitwichtigsten Energiequelle für die Stromerzeugung werden.

«Grüne Energie» gibt es nicht umsonst

Allerdings hat die Energiewende ihren Preis in Form von fortgesetzten Subventionen. Diese werden sich nach Schätzung der IEA von weltweit 88 Milliarden Dollar im Jahr 2011 auf nahezu 240 Milliarden Dollar im Jahr 2035 erhöhen und zu entsprechenden Belastungen für die Staats Haushalte und die Verbraucher führen. Auch für Anleger sind die Subventionen ein zweischneidiges Schwert. So hat die im vergangenen Jahr in Deutschland beschlossene Kürzung der Einspeisevergütung von Solarstrom zu schweren Kursverlusten bei Solar-Aktien geführt.

Megaboom bei Erdgas

Der grösste Gewinner im «Weltenergieausblick» der Internationalen Energieagentur ist eindeutig Erdgas. Es ist der einzige Energieträger, bei dem die Nachfrage in allen Szenarien steigt. Und dies hat vor allem einen Grund: die Gewinnung von unkonventionellem Erdgas (Schiefergas) durch die relativ neue Fördertechnik des Fracking. Bei diesem Verfahren wird ein Gemisch aus Sand, Wasser und Chemikalien in die tiefen Gesteinsschichten gepresst, um das Gestein bei hohem Druck auseinanderzubrechen, sodass das entweichende Schiefergas abgepumpt werden kann. Mit einer ähnlichen Technologie lässt sich auch unkonventionelles Erdöl gewinnen.

In Europa ist Fracking aufgrund möglicher Umweltschäden sehr umstritten, in den USA spielen solche Bedenken jedoch (noch) keine grosse Rolle. Denn durch die Förderung der unter den Ge-

steinsschichten schlummernden Gas- und Ölvorräte – und die sind riesig – würde eines der zentralen Ziele der US-Politik in unmittelbare Reichweite rücken: die Unabhängigkeit bei der Energieversorgung. Nach IEA-Prognose könnten die USA bis 2015 zum grössten Gasproduzenten und bis 2017 auch zum grössten Ölproduzenten der Welt aufsteigen. Vor diesem Hintergrund schwärmt selbst US-Präsident Barack Obama von den «Naturvorräten direkt unter unseren Füßen».

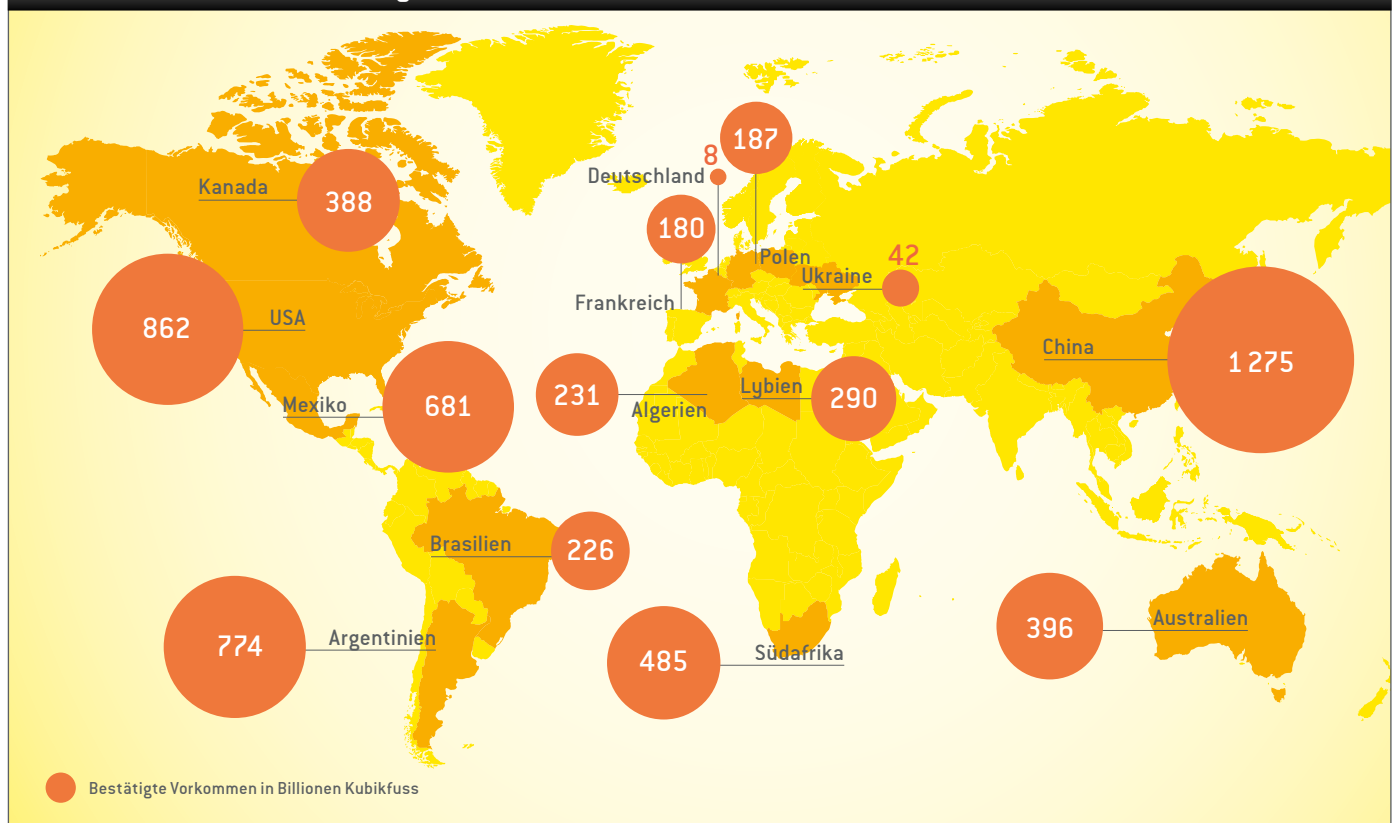
Ein forcierter Abbau der US-Schiefergasressourcen hätte weitreichende Folgen, insbesondere, wenn auch andere Länder wie China verstärkt auf Fracking setzen. So geht das ifo-Institut davon aus, dass aufgrund des zusätzlichen Angebots die Gaspreise weltweit sinken könnten. Ausserdem wären geopolitische Umwälzungen die Folge, da die Öl- und Gasfelder im Nahen und Mittleren Osten für die USA ihren existenziellen Charakter verlieren würden.

Zauberwort Energieeffizienz

Auch wenn Gas als weniger klimaschädlich eingestuft wird als Öl oder Kohle, wird sich die Verwirklichung des Klimaschutzziels einer Begrenzung der Erderwärmung auf 2 Grad Celsius mit dem bisherigen Umgang mit Energie nicht bewerkstelligen lassen. Für die Umwelt ist die beste Energie ►►



Grösste Vorkommen an Schiefergas



Quelle: U. S. Energy Information Administration (2011)

«Höhere Energiepreise in einem einzelnen Land können dessen Wettbewerbsfähigkeit sogar steigern, weil sie einen Anreiz zur Modernisierung der Wirtschaft darstellen.»

Dennis L. Meadows,
Zukunftsforscher

die, die erst gar nicht gebraucht beziehungsweise verbraucht wird. Energieeffizienz heisst das Zauberwort. Durch mehr Effizienz könnte dem zunehmenden Energiehunger auf der Welt entgegengewirkt und gleichzeitig ein wertvoller Beitrag zu den Klimazielen geleistet werden. Dass sich Energieeffizienz auszahlt, zeigt eine Rechnung der IEA. Durch zusätzliche Investitionen von 11,8 Billionen Dollar in energiesparende Technologien würde bis zum Jahr 2035 die Weltwirtschaftsleistung um 18 Billionen Dollar gesteigert.

Energie frei

Fassen wir noch einmal die Prognosen der IEA zusammen und bewerten sie aus Anlegersicht: Obwohl Öl an Bedeutung verliert, dürften die Preise hoch bleiben beziehungsweise weiter steigen. Vor diesem Hintergrund könnten sich Öl-Long-Zertifikate auf lange Sicht auszahlen. Ob auch die Aktien von Ölkonzernen profitieren werden,

steht jedoch auf einem anderen Blatt, da auf die Öl-Förderunternehmen enorme Investitionen zukommen werden. Interessanter erscheinen aus diesem Blickwinkel Investments in die Öl-Explorer- und -Ausrüsterbranche. Bei Gas wiederum könnte das durch Fracking zusätzlich gewonnene Angebot die Preise dauerhaft drücken. Hier sollten Anlagen nur mit Sicherheitspuffer oder spekulativ getätigt werden. Ein Wachstumsmarkt bleiben erneuerbare Energien, auch wenn Investments in diese Branche in den vergangenen Jahren eine Enttäuschung waren.

Auf Basis der Prognosen der IEA könnten sich zwei Segmente im Energiesektor aus Anlegersicht als besonders reizvoll erweisen: die Bereiche Energieeffizienz (zum Beispiel Beleuchtungstechnik oder Wärmeabdichtung) und Energieinfrastruktur (zum Beispiel Fracking oder Smart Grids). In beiden Bereichen dürfte es nach Ansicht der IEA zu gewaltigen Investitionen kommen, von denen Unternehmen profitieren, die entsprechende Technologien anbieten. Mit Themen-Zertifikaten können Anleger schon heute in diese Trendmärkte investieren. ■



Von den Besten lernen

An den Börsen gibt es Zeiten des Wachstums und des Niedergangs. Eine Zeit zu säen, eine Zeit zu ernten. Doch obwohl Märkte steigen und fallen, findet man fast ausnahmslos Informationen und Ratgeber über steigende Kurse, über den Kauf von Aktien, Futures, Währungen, Optionen oder Rohstoffen. Literatur über fallende Kurse, über Verkäufe – bis dato Fehlanzeige. Das neue Werk von Börsenprofi und Bestsellerautor Alexander Elder schliesst diese Lücke. Mehr als jeder andere Trader weiss er, dass Gewinne und Verluste erst entstehen, wenn Positionen geschlossen werden.

In seinem neuen Buch widmet er sich intensiv und ausführlich dem Verkauf bestehender Positionen: Neben Grundlagen des Risikomanagements und in Tradingpsychologie steht vor allem der richtige Zeitpunkt, eine Long-Position zu schliessen, im Fokus seiner dargelegten Expertise. Denn mit dieser Schlüsselkompetenz stehen und fallen Gewinn und Verlust des Traders. **Elder vermittelt darüber hinaus umfangreich und detailliert Know-how rund um das komplexe Thema Leerverkäufe.** So lernt der Anleger, wie er von Kursrückgängen profitiert, seine Chancen auf Gewinne verdoppelt und Verluste wirksam minimieren kann.

Dr. Alexander Elder

Gewinnen, wenn die Kurse fallen

Wie man Gewinne realisiert, Verluste minimiert und
von Kursrückgängen profitiert
ISBN 978-3-89879-792-4
384 Seiten | 29,99 €



Trading ist ein kurzfristiges Geschäft. Doch oft lohnt es sich erst, wenn man einen Wert länger im Depot hält und so bestmöglich vom Kursanstieg profitiert. In diesem Buch überträgt Williams erstmals Gesetzmässigkeiten der langfristigen Anlage auf den kurzfristigen Tradingbereich und entwickelt so völlig neue Strategien, die bis dato noch nie veröffentlicht wurden. Er zeigt die drei dominantesten Zyklen an den Märkten auf und beschreibt genaue Kursmuster sowie Ein- und Ausstiegssignale. Jede Strategie wird genauestens erklärt und analysiert.

Williams ermöglicht einmalige Einblicke in die Welt der Profitrader und gibt dem Privatanleger genaue Regeln, wie er vorzugehen hat. Larry Williams at his best!

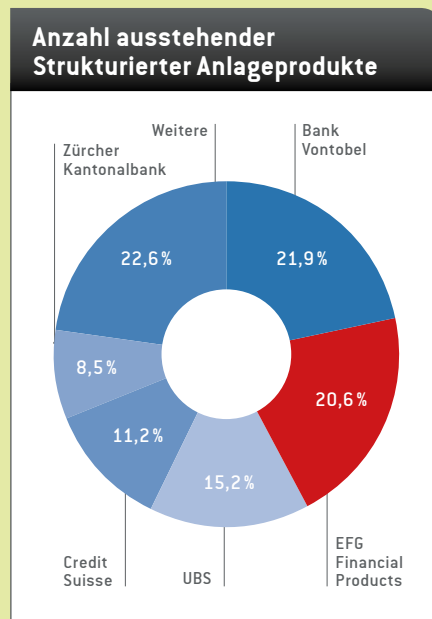
Larry Williams
Erfolgsrezept: Kurzfristtrading
ISBN 978-3-89879-690-3
416 Seiten | 39,99 €



FinanzBuch Verlag

www.finanzbuchverlag.ch

JETZT BESTELLEN



Quelle: Scoach Schweiz, 31. 12. 2012

Gewinnsprung

EFG Financial Products blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

Im vergangenen Jahr steigerte EFG Financial Products das Betriebsergebnis um 22,2 Prozent auf 127,8 Millionen Franken. Der Konzerngewinn des erst im Jahr 2007 gegründeten Anbieters von Strukturierten Anlagedienstleistungen legte sogar um 56 Prozent auf 20,5 Millionen Franken zu. Die

Aktionäre wird es freuen, sie können gleich im ersten Jahr des Börsengangs mit einer Dividende von einem Franken je Aktie rechnen. Sehr zufrieden zeigt sich auch Jan Schoch, Chief Executive Officer (CEO) bei EFG: «Aufgrund des Niedrigzinsumfelds beziehungsweise tiefer Credit-Spreads verzeichneten wir im Jahr 2012 eine anhaltend hohe Nachfrage nach Rendite-optimierungsprodukten.» Hinsichtlich der weiteren Geschäftsentwicklung ist Schoch zuversichtlich, wenngleich man «das

Wachstum mit einer realistischen Grundhaltung» angehe.

Im ersten Quartal 2013 wurden mit von EFG emittierten Produkten an Scoach Schweiz 296,8 Millionen Franken umgesetzt. Damit gehört das Institut hier zu den zehn führenden Emittenten. Auf Basis der Zahl der ausstehenden Anlageprodukte rangiert EFG Financial Products mit einem Marktanteil von 20,6 Prozent (Stand: Dezember 2012) nach Vontobel sogar an zweiter Stelle (siehe Diagramm).

Neuordnung

Notenstein Privatbank erhöht Beteiligung an EFG Financial Products.

Die Notenstein Privatbank (siehe auch «News» auf Seite 5) hat bekannt gegeben, dass sie den bereits bestehenden Aktienanteil von 2,5 Prozent an EFG Financial Products auf 22,75 Prozent erhöht, indem sie die von EFG International gehaltenen Anteile von 20,25 Prozent an EFG Financial Products zu einem Preis von 70,2 Millionen Franken übernimmt. Die Notenstein Privatbank AG ist eine Tochter der Raiff-

eisen Gruppe, der drittgrössten Bankengruppe in der Schweiz. Eine weitere Veränderung: Bis spätestens Mitte des Jahres wird die börsenkotierte Einheit «EFG Finan-

cial Products Holding AG» in «Leonteq AG» und die Tochtergesellschaft «EFG Financial Products AG» in «Leonteq Securities AG» umfirmieren.



Schnelles Denken, langsames Denken

Die UBS holte den Nobelpreisgewinner Daniel Kahneman für einen faszinierenden Vortrag nach Zürich.

Prominenter Besuch in Zürich. Auf Einladung der UBS referierte am 16. April 2013 der Wirtschaftsnobelpreisgewinner Daniel Kahneman in der bis auf den letzten Platz gefüllten Aula der Universität Zürich über Denkmuster und Denkfallen (im Original: «Thinking. Fast and Slow»). Die Zuhörer durften unter anderem erfahren, wie wir unsere Entscheidungen treffen, warum Zögern ein überlebensnotwendiger Reflex ist, und was in unserem Gehirn passiert, wenn wir andere Menschen oder Dinge beurteilen? Kahneman zeigte anhand ebenso nachvollziehbarer wie verblüffender Beispiele, welchen mentalen Mustern wir folgen und wie wir uns gegen verhängnisvolle Fehlentscheidungen wappnen können.

Der in Tel Aviv geborene und in den USA lebende Psychologe ist einer der einflussreichsten Wissenschaftler unserer Zeit. Im Jahr 2002 erhielt er zusammen mit Vernon L. Smith den Wirtschaftsnobelpreis für ihre gemeinsam entwickelte «Prospect Theory» (Erwartungstheorie). Kahneman hat übrigens auch schon für das Scoach-Maga-



zin geschrieben, über die «Leichtigkeit der Illusionen». Sein Tipp: «Vorsicht, wenn Sie bester Laune sind! Denn dann gilt es besonders sorgfältig und aufmerksam zu sein.» Wer den kompletten Beitrag nachlesen möchte, findet auf scoach.ch (Menüpunkt: Wissen >> Publikationen >> Magazin) eine PDF-Version des entsprechenden Hefts zum Download (Ausgabe 03.2012).

«Wenn etwas oft wiederholt wird, neigen wir dazu, es zu glauben – aber gerade dann sollten wir es noch einmal durchdenken.»

Nobelpreisgewinner Daniel Kahneman



Tot ziens!

Die Rabobank zieht sich aus strategischen Gründen aus dem Geschäft mit Strukturierten Produkten zurück.

«Tot ziens!», das ist Niederländisch und bedeutet so viel wie «Auf Wiedersehen». Hintergrund ist, dass die in Utrecht beheimatete Rabobank beschlossen hat, das Geschäft mit Aktienderivaten und Strukturierten Produkten zu beenden. Das Motiv dafür liegt in der strategischen Ausrichtung. Die Rabobank will sich in Zukunft voll darauf konzentrieren, die führende Privatkundenbank in den Niederlanden zu werden. Ausserdem will das Institut seine besondere Position als Partner für Unternehmen aus der Lebensmittel- und Agrarindustrie stärken. Pressesprecherin Roelina Bolding zu Scoach: «Das Geschäft mit Aktienderivaten leistete in der Vergangenheit einen positiven Beitrag zur Rabobank. Wir sind stolz auf die Mitarbeiter, die dieses Geschäft aufgebaut haben.» Die Entscheidung, so Bolding, dieses Segment zu verlassen, sei alleine auf die strategische Neuausrichtung zurückzuführen.





Quanto – Sicherheit hat ihren Preis

Strukturierte Produkte mit integriertem Quanto-Mechanismus schützen vor Währungsrisiken. Was Anleger dabei beachten sollten.

Grosse Auswahl

Im April 2013 wurden an Scoach Schweiz in der Kategorie der Tracker-Zertifikate 202 Produkte mit Quanto-Absicherung gehandelt. Ob sich eine Währungssicherung aber tatsächlich lohnt, hängt nicht nur von den Kosten, sondern auch von der Erwartungshaltung des Anlegers ab.

Anleger, die in ausländische Aktien, Indizes oder in Rohstoffe investieren, tragen nicht nur das Kursrisiko des Basiswerts, sondern auch ein Wechselkursrisiko. Wer sich dagegen absichern möchte, hat verschiedene Möglichkeiten. Eine davon ist beispielsweise, Währungsrisiken mit Hebelprodukten wie Warrants oder Knock-outs zu hedgen. Solche Strategien sind jedoch recht anspruchsvoll und müssen laufend überwacht werden. Über eine bereits eingebaute Währungsabsicherung verfügen dagegen Strukturierte Produkte, die mit einem Quanto-Mechanismus ausgestattet sind. Aber: Ob sich dieser Zusatznutzen tatsächlich auszahlt, hängt nicht nur vom Preis der Quanto-Absicherung, sondern auch von der Wechselkurserwartung des Investors ab.

Vier Preiseinflussgrössen

Zunächst zu den Kosten einer Quanto-Konstruktion. Sie werden von vier Preiseinflussgrössen bestimmt: a) der Volatilität des Basiswerts, b) der

Volatilität des Wechselkurses, c) der Korrelation von Wechselkurs und Basiswert und d) dem Unterschied des Zinsniveaus zwischen dem Land, dessen Währung abgesichert werden soll, und der heimischen Währung. Die Einflussgrössen können sich unterschiedlich entwickeln und dabei ungleich stark auf den Preis der Währungssicherung wirken sowie sich teilweise gegenseitig kompensieren.

Die Korrelation spielt in der Betrachtung eine ganz besondere Rolle. Je höher die Korrelation zwischen Währung und Kursentwicklung des Basiswerts, desto teurer ist die Option. Dies lässt sich am leichtesten nachvollziehen, wenn man den Wert der Option als den diskontierten Erwartungswert der Rückzahlung betrachtet. Steigt der Basiswert an, gibt es am Ende der Laufzeit eine Rückzahlung in Höhe des Anstiegs, steigt der Basiswert nicht an, gibt es eine Rückzahlung in Höhe von null. Ebenso leicht lässt sich nachvollziehen, dass der Erwartungswert dieser

Rückzahlung ein anderer ist, wenn mit einem steigenden Kurs des Basiswerts immer entweder ein Aufwerten der Währung (positive Korrelation) oder aber ein Abwerten der Währung (negative Korrelation) erwartet werden kann.

Wenn sich die Währung des Basiswerts bei einem steigenden Basiswertkurs tendenziell abwertet, dann würde die nicht währungsgesicherte Call-Option eine geringere Auszahlung in Franken aufweisen als die entsprechende Quanto-Option. Falls sich die Währung tendenziell aufwertet, wenn der Basiswert steigt, dann würde der nicht währungsgesicherte Call mehr zahlen als der Quanto-Call. Der in eine Quanto-Option investierte Anleger gibt somit mit dem Währungsrisiko auch die Währungschance ab, das heisst die Möglichkeit einer Währungsaufwertung.

Quanto gibt es nicht umsonst

Weil sich die Volatilitäten sowohl der Basiswerte als auch der Wechselkurse schon seit geraumer Zeit (Stand: Mai 2013) auf einem relativ niedrigen Niveau bewegen, sollte der Quanto-Schutz derzeit eigentlich relativ günstig sein. Dass dem nicht so ist, liegt insbesondere an den seit der Finanzmarktkrise deutlich reduzierten Zinsunterschieden innerhalb der bedeutenden Währungsräume. Als Folge sind Quanto-gesicherte Tracker-Zertifikate derzeit ziemlich teuer. Auf in Dollar notierende Basiswerte wie US-Aktien oder



Rohstoffe lagen die Quanto-Gebühren zuletzt zwischen zwei und vier Prozent pro Jahr, wobei sich die Gebühren jederzeit ändern können.

Zuerst nachdenken, dann investieren

Ob sich diese Kosten tatsächlich auszahlen, hängt auch von der Erwartung des Anlegers an die Wechselkursentwicklung ab. Wer fest mit einer Aufwertung der ausländischen Währung rechnet, kann auf eine Quanto-Absicherung getrost verzichten, da in diesem Fall Währungsgewinne mitgenommen werden könnten. Wer dagegen mit einer deutlich stärker werdenden Heimatwährung rechnet, sollte eine Währungsabsicherung erwägen. Wer zum Beispiel vor knapp drei Jahren in einen Quanto-Gold-Tracker investiert hat, ist – wie der Chart unten zeigt – besser gefahren als bei einer Anlage in ein nicht währungsgesichertes Produkt. Allerdings ist dieser Vorsprung zuletzt wieder etwas zusammengeschumpft. ■

Beispiel Gold: Mit Quanto besser gefahren



Quelle: finanzen.ch, Stand: April 2013

Zum Chart: Im Juli 2010 emittierte EFG Financial Products zwei Gold-Tracker, einen mit Quanto-Schutz (Valor 11227871), den anderen ohne (Valor 11227872). Weil der Dollar gegenüber dem Franken seither deutlich an Wert verloren hat, hätte sich eine Währungsabsicherung ausgezahlt. Die Outperformance beträgt trotz der Quanto-Gebühren und einem zuletzt wieder etwas stärkeren Dollar immer noch fast zehn Prozentpunkte.

Dialog 2.0. – wie sozial Emittenten im Web sind



Wie sieht es bei den Zertifikate-Emittenten in der Schweiz und in Deutschland beim Thema Social Media aus?



Scoachblog.de berichtet nahezu borsentäglich über Trends, Produkte und Nachrichten aus der Branche für Strukturierte Produkte.

Gerade für die Public-Distribution-Abteilungen, insbesondere im Hebelprodukte-Bereich, wären soziale Medien im Prinzip perfekt, um Selbst-scheider zu erreichen. Dafür braucht es aber eine klare Content-Strategie, und es sollte ein Mehrwert geboten werden. Ein Schlüssel zum Erfolg dabei ist es, mit den Usern in Dialog zu treten und eine aktive Community zu betreiben. Eine Analyse einer Auswahl von Schweizer und deutschen Emittenten in sozialen Netzwerken:

Kein einziger Schweizer präsent

Für die Schweiz kann man es sehr kurz machen – leider. Hier ist kein einziger(!) eidgenössischer Anbieter von Strukturierten Produkten «sozial» vertreten, nicht einmal die ansonsten sehr innovative RBS oder die EFG.

BNP: der Pionier

Als einer der ersten Zertifikate-Emittenten war BNP Paribas in sozialen Netzwerken in Deutschland vertreten. Die Auftritte sind vorbildlich auf derivate.bnpparibas.com integriert, die News-vielfalt lässt jedoch ein paar Wünsche offen, da meist nur die Newsletter verbreitet werden. Immerhin wird auf Facebook aber mit grossflächigen Bildern gearbeitet. Dafür hat BNP mit dem WZ Magazin Online eine recht gute Content-Strategie. Hierbei werden «Magazin-Themen» auf der BNP-Derivate-Website integriert. Diese lassen sich sogar kommentieren, weswegen das ganze Blog-Charakter hat. Das frühere, gedruckte (PDF) WZ Magazin wurde eingestellt.

Coba: Good Morning, Germany

Eine Nachricht täglich setzt die Commerzbank (Coba) auf Facebook ab und spiegelt diese dann auf Twitter und Google Plus. Sehr selten gibt es mehr Infos, was schade ist. Etwas mehr «Be-



trieb» herrscht während des jährlichen Events «Trader-Games». Allerdings waren in dieser Zeit Kommentare hin und wieder lückenhaft. Es schien so, als wäre die Coba während der Games auf Facebook arg unter Druck. Die Coba betreibt übrigens mit IdeasTV, wo Marktkommentare und Analysen gezeigt werden, noch eine weitere Social-Media-Strategie.

Deutsche Bank mit Youtube-Strategie



Für den Deutsche-Bank-Konzern betreut zwar seit Oktober ein 18-köpfiges Team die Twitter-Auftritte für Privatkunden, im Zertifikate-Bereich ist der Marktführer in Deutschland jedoch noch nicht bei Twitter oder Facebook vertreten. Einzig auf Youtube punkten die «X-perten» mit einem Auftritt. Dort werden Analysen und Einschätzungen vorgestellt.

ING Markets mit Fokus auf Community

Der relativ neue Emittent ING probiert derzeit in Deutschland anscheinend sämtliche Medien-Kanäle aus. Facebook wurde beispielsweise angefangen, aber nach kurzer Zeit wieder geschlossen. ING betreibt mit dem Markets Club einen Community-Ansatz und hat darauf sogar Live-Videos gestreamt. Aktienexperte Markus Koch etwa hat dort einen Video-Blog von der Wall Street.

Zertifikate-Emittenten und Social Media										
	BNP	Coba	Deutsche Bank	Eniteo	HSBC Zertifikate	ING Markets	Société Générale	UBS Trading Master	Scoach Europa	Scoach Schweiz
Land	DE	DE	DE	DE	DE	DE	DE	DE	DE	CH
Facebook	1 687 Fans	2 002 Fans	nein	1 564 Fans	nein	nein (eingestellt)	nein (eingestellt)	2 834 Fans	232 Fans	91 Fans
Twitter	2 462 Follower 7 832 Tweets	307 Follower 959 Tweets	nein	397 Follower 1 373 Tweets	nein	332 Follower 272 Tweets	353 Follower 179 Tweets	nein	268 Follower 393 Tweets	nein
Youtube	269 Follower 80 900 Aufrufe	51 Follower 9 871 Aufrufe	93 Follower 16 070 Aufrufe	46 Follower 156 097 Aufrufe	17 Follower 1 024 Aufrufe	35 Follower 4 005 Views	18 Follower 12 565 Views	nein	nein	nein
Google Plus Account	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein
Blog	(ja) WZ Magazin Online	nein	nein	nein	nein	(ja) Community	nein	nein	scoachblog.de	nein
Wie gut ist SM auf Website integriert?	gut	genügend	gut	gut	ungenügend	genügend	genügend	gut	genügend	genügend

Quelle: Christian König, Stand: 8. April 2013



Eniteo mit Twitter-Leverage

Eniteo ist ebenfalls vorbildlich auf allen Kanälen vertreten und einer der wenigen, die konsequent Hashtags (#) auf Twitter nutzen.

HSBC Zertifikate neu auf Youtube und mit E-Books

Erst seit Kurzem hat auch HSBC das Feld betreten und betreibt einen eigenen Youtube-Kanal mit Analysen. Der Fokus liegt bei den Düsseldorfern aber noch auf Derivate-E-Books.

SG Zertifikate im Rückzug

Nicht mehr auf Facebook vertreten sind die Franzosen, und auch Twitter und Youtube werden nur noch sporadisch bewirtschaftet.

UBS-Trading-Master-Game

Ein Vorbild in Sachen Dialog ist der UBS-Trading-Master-Facebook-Account. Hier wird zum Beispiel sogar von der Abschlussreise nach New York «live» berichtet. Die Community ist dementsprechend auch sehr aktiv und integriert. Allerdings handelt es sich bei den UBS-Trading-Mas-

ter-Games «nur» um ein Event. Fortlaufende Social-Media-Aktivitäten gönnt sich die UBS nicht.

Fazit: Mehrwert und Dialog

Die Emittenten publizieren meist keinen unique Content für die sozialen Medien. Ausnahmen sind hier das WZ Magazin Online der BNP und Scoachblog.de. Selten wird auf Facebook mal ein Gewinnspiel oder sonst ein einzigartiger Service geboten. Noch schlimmer sieht dies auf Twitter aus. Hier wird oft eins zu eins der Content von Facebook übertragen. Meist ist jedoch schon der Facebook-Inhalt eine «Zweitverwertung» von Newslettern oder sonstigem Content. Viele Emittenten haben noch nicht verstanden, dass soziale Medien keine Einwegkommunikation sind und nutzen diese meist als reine PR-Maschinerie, wodurch der Dialog vernachlässigt wird und der Mehrwert sich doch öfter in Grenzen hält. Zudem ist zu beobachten, dass der anfängliche Enthusiasmus meist sehr schnell nachlässt. Hier wird wohl meist der Aufwand unterschätzt. Auch auf Google Plus ist noch keine Strategie feststellbar, Youtube dagegen wird recht gut genutzt.

Das Bedürfnis nach schneller und transparenter Online-Kommunikation rund ums Trading wird bisher noch nicht ausreichend von den Zertifikate-Anbietern erfüllt. Bis auf wenige Ausnahmen verschlafen die Zertifikate-Anbieter das Feld vollkommen. Selbstentscheider und Trader werden derweilen im Netz von hochaktiven Social-Trading-Plattformen, Online-Brokern und CFD-Anbietern bedient.



Expertenbeitrag

Christian König



ist Zertifikate-Spezialist und Social-Media-Berater. Er bloggt unter finanzprodukt.ch. Twitter: @finanzprodukt



Alles unter einem Hut

Nach BRIC kommt MIST. Welche Schwellenländer hinter dieser Abkürzung stehen und warum ihnen eine grosse Zukunft prophezeit wird.

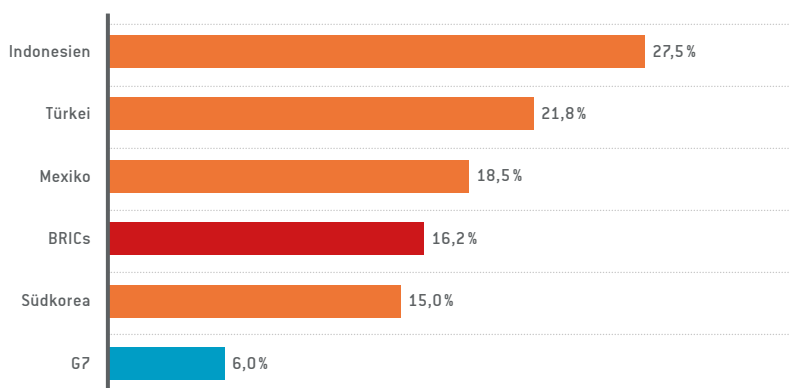
BRIC – die Abkürzung, die für die Wachstumsriesen Brasilien, Russland, Indien und China steht, hat Börsengeschichte geschrieben. Erfunden hat den Ausdruck der scheidende Goldman-Sachs-Chefvolkswirt Jim O'Neill im Jahr 2001. Ein paar Jahre später löste der Brite mit der Formel «N-11» (Next Eleven) die nächste Emerging-Markets-Welle aus. O'Neills These: Hinter

den BRICs stünde bereits die nächste Wachstumsgeneration in den Startlöchern. Richtig durchsetzen konnte sich das Next-Eleven-Konzept bei den Anlegern allerdings nicht, was unter anderem daran lag, dass zu dieser Gruppe auch Länder wie Iran, Pakistan oder Nigeria zählen. Diese Staaten verfügen zwar über grosse Bevölkerungszahlen, werden aber von Kapitalanlegern aufgrund der politischen, gesellschaftlichen oder religiösen Konflikte, die in diesen Ländern herrschen, als wenig attraktiv empfunden.

Neues Schwellenmarkt-Konzept

Dieser Makel ist auch Jim O'Neill nicht entgangen. Denn im August des vergangenen Jahres stellte der Ökonom ein abgespecktes Next-Eleven-Konzept vor. Dazu pickte er sich aus den «nächsten Elf» die wirtschaftlich vier grössten Länder raus und bündelte sie in einer neuen Anlagekategorie, den MISTs. Das Akronym steht für Mexiko, Indonesien, Südkorea und die Türkei. Weil dieser Ausdruck hierzulande negativ belegt ist, werden sie wahlweise auch als SMITs oder MIKTs bezeichnet.

Wertentwicklung: Starke MISTs



Durchschnittliche Performance pro Jahr, gemessen an der Wertentwicklung der jeweiligen MSCI-Länder- beziehungsweise MSCI-Regionen-Indizes in den zurückliegenden zehn Jahren.

Quelle: www.msci.com, Price Indices, USD, Stand: April 2013

Im vergangenen Jahr erwirtschafteten diese vier Länder laut Datenbank des Internationalen Währungsfonds ein Bruttoinlandsprodukt (BIP) von fast vier Billionen Dollar. Das ist noch ein relativ bescheidenes Niveau im Vergleich zur Wirtschaftskraft der BRICS, deren summiertes BIP bei 14,6 Billionen Dollar liegt. Aber in Zukunft – so die Prognose – wird die weltwirtschaftliche Bedeutung des Quartetts deutlich zunehmen.

Auf dem Weg in die Top 10

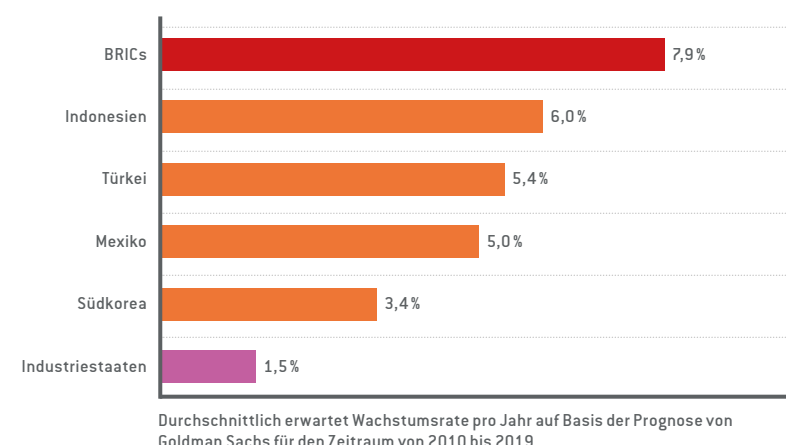
Vor allem Mexiko mit seinen mehr als 110 Millionen Einwohnern werden aufgrund der regionalen Nähe zu den USA gute Aufstiegschancen eingeräumt. Ausserdem verfügt das Land mit einem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von mehr als 10 000 Dollar bereits über einen relativ kaufkräftigen Binnenmarkt. Zum Vergleich: In China liegt das BIP pro Kopf lediglich bei 5 400 Dollar und in Indien sind es sogar nur 1 500 Dollar. Goldman-Sachs-Experte O'Neill geht davon aus, dass Mexiko bis zum Jahr 2050 zur achtgrössten Volkswirtschaft der Erde aufsteigen wird (aktuell Rang 15). Nur einen Platz dahinter, also an neunter Stelle, sieht er dann Indonesien (aktuell Rang 19). Die Bevölkerung des im Indischen Ozean gelegenen Inselstaats beläuft sich auf mehr als 240 Millionen Menschen. Weltweit haben nur China, Indien und die USA mehr Einwohner.

Die Türkei macht Dampf

Ein weiterer interessanter MIST-Markt ist die Türkei. Die Wirtschaft im Land am Bosphorus legte im Jahr 2010 um bemerkenswerte 9,2 Prozent und 2011 um nicht minder beeindruckende 8,5 Prozent zu. Über eine grössere Wachstumsdynamik verfügte in diesem Zeitraum lediglich China. Nach Schätzung von Goldman Sachs wird sich die Türkei in der Rangliste der grössten Volkswirtschaften von aktuell Platz 18 auf Nummer 14 vorarbeiten.

Bleibt noch Südkorea. Das südostasiatische Land ist von allen MIST-Mitgliedern das wirtschaftlich am weitesten fortgeschrittene. Was Wohlstand und Infrastruktur betrifft, hat es nahezu schon ein westliches Niveau erreicht. Einige Analysten sehen es daher kritisch, Südkorea in eine Gruppe mit Ländern wie dem

Hohe Wachstumsraten



Quelle: Goldman Sachs, Global Economics Paper No. 208

noch sehr entwicklungsbedürftigen Indonesien zu stecken.

Starke Kursentwicklung

Was die Aktienperformance betrifft, haben sich die MISTs in der Vergangenheit überaus gut geschlagen (siehe Tabelle Seite 18). So stieg der türkische Aktienmarkt – gemessen am MSCI Turkey Price USD Index – in den letzten zehn Jahren um durchschnittlich 21,8 Prozent pro Jahr. Auch mexikanische Aktien überzeugten im gleichen Zeitraum mit einem Plus von 18,5 Prozent pro Jahr. Performance-Spitzenreiter ist aber Indonesien mit einer durchschnittlichen Wertentwicklung von bemerkenswerten 27,5 Prozent pro Jahr. Anleger, die in die MISTs investieren wollen, können dies auch mit Strukturierten Produkte tun. Als ein Beispiel sei das an Scoach Schweiz gehandelte Tracker-Zertifikat auf den DJ Turkey Titans 20 Index (Valor: 1983529) genannt.

«Als ich Mexiko, Indonesien, Südkorea und die Türkei als neue Wachstumsstaaten nannte, machte jemand das Kürzel <MIST> daraus. Ich weiss, das klingt auf Deutsch nicht besonders gut.»

Jim O'Neill über die MISTs



Smart an die Spitze

Der südkoreanische Elektronikkonzern Samsung und das amerikanische Unternehmen Apple kämpfen zurzeit um die Vorherrschaft auf dem Smartphone-Markt. Wer als Sieger hervorgehen wird, ist offen. Mit Zertifikaten lassen sich unterschiedliche Strategien verfolgen.

Express

Wer wird künftig an der Börse die Nase vorn haben? Wird Samsung oder Apple besser performen? Beide Unternehmen sind gut positioniert und weisen attraktive Kennzahlen auf.

Samsung hat sein neues Spitzenmodell. Das Samsung Galaxy S4, bereits Mitte März in New York vorgestellt, kam Ende April auf den Markt. Auch wenn die herausragende «Killerapplikation» nicht dabei ist, gibt es doch sehr viele sinnvolle Verbesserungen im Vergleich zum Vorgängermodell. Das Samsung Galaxy S4 ist auf dem Stand der Technik, insbesondere durch seinen kräftigen Quadcore-Prozessor, oder sogar einen Schritt voraus.

Das war nicht immer so. Doch in den vergangenen Jahren hat sich das geändert. Samsung ist nicht mehr nur effizienter Nachahmer, sondern ist inzwischen auch in der Lage, Trends zu setzen. Angesichts der immer stärkeren Konkurrenz ist das auch bitter notwendig. Aber Samsung ist nach wie vor der Hersteller für die Massen.

Der Rivale aus Cupertino steht dagegen noch immer für Klasse. Apple hat Smartphones erfunden und war lange Zeit alleiniger Innovationstreiber in diesem Segment. Das Design der Geräte ist in seiner Schlichtheit der Konkurrenz in aller Regel überlegen, aber es bleibt abzuwarten, wie es nach dem Tod des charismatischen Firmengründers und Vordenkers Steve Jobs mit Apple weitergeht. Das nächste iPhone, wohl eher ein 5S als ein 6, soll laut dem Branchendienst Digitimes im Zeitraum Juli bis September 2013 erscheinen. Auch hier ist Revolutionäres kaum zu erwarten, es dürfte um einen leistungsfähigeren Prozessor und ein verbessertes Kameramodul gehen.

Gewaltige Dynamik

Interessanter ist, ob Apple ein Low-Budget-iPhone lanciert. Mit einem Plastikgehäuse und Bauteilen aus den Vorgängermodellen dürfte der Preis zwischen 99 und 149 Dollar liegen, berichtete Bloomberg. Ein solcher Schritt würde klar gegen Samsung zielen und wäre der Einstieg in den Massenmarkt. Freilich: Apple dementiert, auch nur an «Billigprodukte» zu denken.

Im vergangenen Jahr verkaufte Samsung 215,8 Millionen Smartphones mit dem Betriebssystem Android und hatte damit laut dem IT-Berater IDC einen Weltmarktanteil von 36,9 Prozent. Apple konnte 136,8 Millionen iPhones absetzen, was laut IDC 25,1 Prozent Anteil am globalen Markt für Smartphones waren.

Die IT-Research-Firma Gartner sieht eine gewaltige Dynamik für die Branche. Laut ihren Aufzeichnungen sind im vierten Quartal 2012 die Verkäufe von Smartphones im Vergleich zur identischen Periode im Vorjahr um 38,3 Prozent auf 207,7 Millionen Einheiten angestiegen. Samsung hat davon im vierten Quartal 64,5 Millionen Einheiten abgesetzt, ein Plus von 85,3 Prozent



gegenüber dem vierten Quartal 2011. Apple steigerte seine Verkäufe im gleichen Zeitraum um 22,6 Prozent auf 43,5 Millionen Einheiten.

Die Nase vorn hat Apple noch bei den Tablet-Computern, aber auch hier gewinnt Samsung Marktanteile. Laut IDC büsste Apple acht Prozentpunkte ein und gleichzeitig machte Samsung sieben Prozentpunkte in diesem Segment gut. Im vierten Quartal ist dieser Markt nach Angaben von IDC gegenüber dem Vorjahr um 75 Prozent auf 52 Millionen Einheiten gewachsen.

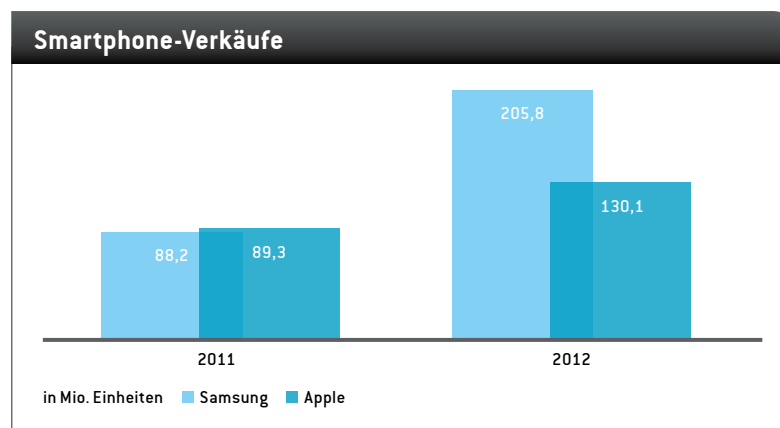
Attraktive Bewertungen

Seinen Erlös dürfte Samsung in diesem Jahr weiter verbessern. Im «Analysten-Consensus» von Reuters sollen die Umsätze 2013 von 209 Milliarden Dollar (2012) auf 238 Milliarden Dollar ansteigen (Mittelwert). Im ersten Quartal 2013 kletterten der Nettogewinn gegenüber dem Vorjahr um 42 Prozent und die Verkäufe um 17 Prozent. Zurückzuführen ist das vor allem auf den Absatz von mobilen Endgeräten. Auf Basis der Gewinn-schätzung für 2013 errechnet sich ein recht günstiges Kurs-Gewinn-Verhältnis von 9,7. Insgesamt vergeben die von Reuters befragten Analysten mit der Note 1,62 (Skala von 1 bis 5 – Kauf bis Verkauf) ein klares «Buy».

Für Apple gehen Analysten laut Reuters-Umfrage im Mittel für dieses Jahr von einem Umsatzzuwachs von 157 (Geschäftsjahr 2012, bis 29. September) auf 174 Milliarden Dollar aus. Im zweiten Geschäftsquartal 2013 (endete am 30. März) erzielte Apple einen Umsatz von 43,6 Milliarden Dollar und einen Netto-Quartalsgewinn von 9,5 Milliarden Dollar. Im Vorjahresquartal lag der Umsatz bei 39,2 Milliarden Dollar und der Nettogewinn bei 11,6 Milliarden Dollar – der erste Gewinnrückgang seit zehn Jahren für Apple. Das Abschmelzen der Bruttogewinnspanne von 47,4 auf 37,5 Prozent dürfte vor allem auf das iPad mini zurückzuführen sein, das margin-schwächer als das iPad ist.

Das Kurs-Gewinn-Verhältnis von Apple soll laut Reuters-Consensus 9,8 betragen. Alles in allem bekommt Apple zwar auch ein «Buy», doch die Durchschnittsnote ist mit 1,88 einen Tick schlechter als bei Samsung [Stand Reuters-Daten: 26. April 2013]. Ein grosses Plus von Apple sind Barre-

serven in einer stattlichen Höhe von 145 Milliarden Dollar. Bis Ende 2015 sollen rund 100 Milliarden in Form von Dividenden und Aktienrückkäufen an die Aktionäre fliessen. Bei einem Börsenwert von aktuell 384 Milliarden Dollar bekommt ein Aktienkäufer dadurch quasi rund ein Drittel des Unternehmens geschenkt. Ende April hat sich Apple zusätzlich 17 Milliarden Dollar am Kapitalmarkt für Aktienrückkäufe und Dividenden geliehen. Warum, angesichts des Kassenbestands? Nur ein Drittel der 145 Milliarden Dollar befindet sich in den USA, wo die Dividenden gezahlt werden, der Rest müsste in die USA transferiert werden, wohl mit steuerlichen Nachteilen.



Quelle: Gartner, Stand: Februar 2013

Produktideen

Interessant könnte ein noch bis Anfang September 2014 laufendes Alpha-Zertifikat der Société Générale sein. Das Papier gewinnt immer dann, wenn sich die Samsung-Aktie relativ besser entwickelt als Apple – völlig unabhängig davon, in welcher Richtung sich die Kurse bewegen. Es richtet sich somit an Samsung-Optimisten und wird bei Scoach in Frankfurt gehandelt. Erfahrene Anleger können Alpha-Strategien aber auch selbst mit Hebelprodukten nachbilden, indem Long- und Short-Produkte mit gleichen Konditionen miteinander kombiniert werden.

Aber bei zwei derart beliebten Basiswerten wie Samsung und Apple hat das Produktuniversum insgesamt eine reiche Auswahl zu bieten, sodass für nahezu jede Strategie etwas dabei sein sollte. Natürlich besteht auch die Möglichkeit, eher defensiv mit Bonus- oder Discount-Zertifikaten oder Reverse Convertibles auf jeweils einen der Werte zu setzen.

«Wenn wir uns nicht kannibalisieren, dann macht es jemand anderes.»

Apple-CEO Tim Cook auf die Frage, ob das iPad nicht anderen Apple-Produkten Marktanteile abnehme.

«Wir sind bei Smartphones auch im Billig-segment sehr aktiv und bleiben auf jeden Fall am Ball.»

Samsung-Kovorsitzender
J. K. Shin



Kaufkraftparität

Schwankungen zwischen Wechselkursen sollen Preisunterschiede zwischen dem In- und Ausland ausgleichen. Die Idee: Ein identisches Gut oder eine identische Dienstleistung sollten überall auf der Welt gleich viel kosten. So die Theorie.

Express

Gleiche Güter und Dienstleistungen

sollten überall auf dem Globus den gleichen Preis haben. Ist dem nicht so, dann sollen Veränderungen bei den Wechselkursen diese Unterschiede ausgleichen. Nicht immer ist dem so. Ein praktischer Indikator, um Über- und Unterbewertungen von Währungen sichtbar zu machen, ist der Big-Mac-Index.

Es geht um Gleichheit – Parität, vom lateinischen «par». Grundgedanke der Kaufkraftparität, kurz KKP oder englisch Purchasing Power Parity, PPP, ist der, dass (nahezu) identische Güter oder Dienstleistungen überall auf der Welt gleich viel kosten. Die Kaufkraftparität ist damit eine sehr elementare Preisrelation zwischen analogen Gütern und Dienstleistungen in unterschiedlichen Währungsräumen. Diese Preisrelationen geben an, wie viele Einheiten ausländischer Währung notwendig sind, um die identische Menge an Gütern und Dienstleistungen zu kaufen, die im Inland für eine heimische Währungseinheit erhältlich ist. Ein Beispiel: Angenommen, in den USA würde ein Liter braune Brause 1,50 Dollar kosten und in der Schweiz wären dafür 2.10 Franken zu bezahlen, dann errechnet sich eine Kaufkraftparität für dieses Produkt von 1.40 $[2.10 / 1.50]$. Das hiesse, in der Schweiz könnten im Beispiel für 1.40 Franken ebenso viele Warenwerte gekauft werden wie in den USA für einen Dollar. Für die Menge braune Brause, für die im Beispiel in den USA ein Dollar gezahlt werden muss, würde der Verkäufer in der Schweiz 1.40 Franken erwarten.

Ausgangspunkt ist immer der Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung in inländischer Währung. Was kostet im Inland ein Kilogramm Brot? Was kostet ein Fernseher? Was kostet ein

Auto? Wie viel ist für eine Übernachtung im Hotel oder eine typische Handwerkerdienstleistung fällig? Theoretisch sollten diese Güter und Dienstleistungen in allen Ländern gleich viel kosten. Wenn dem nicht so ist, sollen der Theorie nach die Wechselkurse diese Differenzen in den jeweiligen nationalen Preisniveaus ausgleichen. Unterschiedliche Geldbeträge sollen durch die Wechselkurse vergleichbar gemacht werden. Haben die verschiedenen Währungen durch die Wechselkurse dieselbe oder eine sehr ähnliche Kaufkraft, dann herrscht Kaufkraftparität – nomineller und realer Wechselkurs sind dann identisch.

Arbitrage-Möglichkeiten

Sehr verkürzt gesprochen sollen sich die Wechselkurse (und Inflation und Zinsen) zwischen zwei Ländern so anpassen, dass langfristig Kaufkraftparität entsteht. Wäre dem nicht so, würden Arbitrage-Möglichkeiten entstehen. Um dies zu verdeutlichen, wurde von der britischen Wochenzeitschrift The Economist und deren Redakteurin Pam Woodall 1986 der Big-Mac-Index entwickelt. Ziel dieses Index war und ist es, Wechselkursverhältnisse, Kaufkraftparitäten sowie Über- und auch Unterbewertungen transparent zu machen. Die Idee dabei: Der Big Mac ist ein sehr homogenes Gut und wird in mehr als 140 Ländern ange-

boten. Die Herstellung unterliegt in den jeweiligen Ländern restriktiven einheitlichen Konzernvorschriften. Zudem werden die Zutaten laut Unternehmensstrategie möglichst regional erworben, wodurch das nationale Preisniveau in die Berechnung einfließt. Sprich, der Big Mac sollte theoretisch überall auf der Welt – umgerechnet – einen identischen Preis haben. Hat er aber nicht.

Umrechnungskurs

So kostete laut der Auswertung des Big-Mac-Index des Economist vom Januar 2013 ein entsprechendes doppeltes Sesambrötchen mit Rindshackfleisch in den USA 4,37 Dollar. In Deutschland waren laut Economist dafür 3,59 Euro zu bezahlen. Bei einem Dollar-Euro-Kurs von 0,74 Euro (für einen Dollar waren 0,74 Euro zu bezahlen), kam der Burger umgerechnet (gerundet) auf einen Preis von 4,85 Dollar, was 0,48 Dollar mehr als in den USA waren. Anders ausgedrückt: Eigentlich hätte der Burger in Deutschland lediglich 3,23 Euro kosten dürfen $[4,37 \text{ Dollar} \times 0,74]$. Oder: Angesichts des Umrechnungskurses scheint der Euro überbewertet zu sein, in Ziffern um 11,1 Prozent $[3,57 / 3,23]$. Um Kaufkraftparität herzustellen, müsste der Euro-Kurs eigentlich bei 0,82 Euro liegen, denn dann würde der Burger umgerechnet auf 4,37 Dollar $[3,59 / 0,82]$ kommen.

Noch krasser sah es in der Schweiz aus. Dort kostete der Big Mac laut Economist am Stichtag 6.50 Franken. Bei einem Kurs von damals 0.91 Franken zum Dollar wären das umgerechnet 7,14 Dollar $[6.50 \text{ Franken} / 0.91 \text{ Franken}]$. Theoretisch sollte der Burger eigentlich nur 3.98 Franken kosten $[4,37 \times 0.91]$. Tatsächlich betrug der Preis aber 2,77 Dollar oder 2.52 Franken mehr. Der Franken wies zum Dollar somit eine Überbewertung laut dieser Rechnung von 63,3 Prozent $[6.50 / 3.98]$ auf oder anders ausgedrückt, der Wechselkurs hätte bei 1.49 Franken liegen müssen

$[6.50 / 4,37]$, damit eine Kaufkraftparität von 4,37 Dollar hergestellt würde $[6.50 / 1.49 \text{ Franken}]$.

In einer Welt ohne Transportkosten oder anderen Kosten und Zeitfaktoren hätte ein Arbitrageur in der Schweiz einfach hergehen und folgendes Geschäft tätigen können: Er geht zu seiner Bank und tauscht 398 Franken in 437 Dollar $[437 \times 0,91]$. Mit diesen 437 Dollar fliegt er in die USA und kauft dort 100 Big Macs zu einem Preis von 437 Dollar. Anschliessend geht es retour in die Schweiz (die Big Macs würden warm und geniessbar bleiben). Dort könnte der Arbitrageur die Burger jetzt zu 650 Franken verkaufen $[6.50 \times 100]$, wobei sein Einsatz lediglich 398 Franken betragen hätte. Es entstünde somit ein satter Arbitragegewinn von 252 Franken.

Alternative Daten

Burger sind *eine* Methode, man könnte zum Vergleich aber beispielsweise auch das jeweilige Bruttoinlandsprodukt eines Landes heranziehen (siehe Tabelle). Von der groben Tendenz her weist das Ergebnis hier in die gleiche Richtung wie beim Big-Mac-Index, auch wenn es durch allerlei Schätzungen und Stichtagsunterschiede etwas anders ausfällt.

Die Frage ist aber, wieso kommt es überhaupt zu solchen Abweichungen? Die Kaufkraftparität ist nur eine sehr einfache Darstellung, die etwa keine Transportkosten oder politischen Eingriffe in das Marktgeschehen oder Ähnliches enthält. Ausserdem ist der Einfluss von Warengeschäften auf den Devisenmarkt nur sehr gering. 2007 betrug der Tagesumsatz an den Devisenmärkten laut der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) rund 3,2 Billionen Dollar. 2010 deutete die BIZ an, dass der Umsatz bereits bei 4,1 Billionen Dollar liegen könnte. Lediglich etwa drei Prozent davon sollen aus dem Warenaustausch stammen. ■



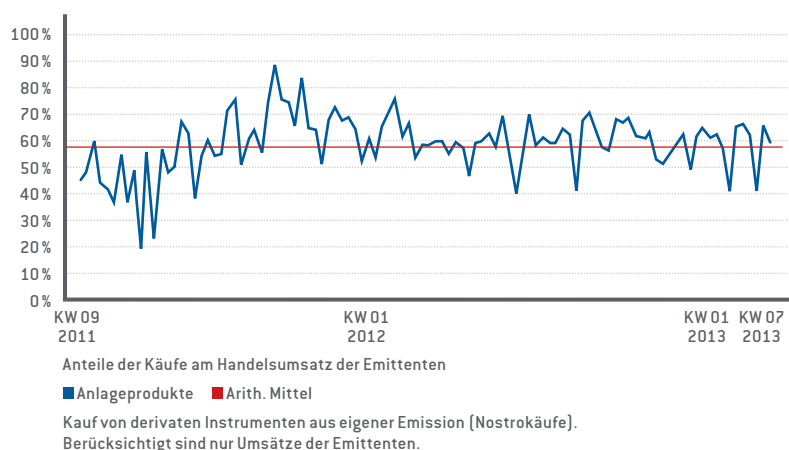
Bruttoinlandsprodukt in Kaufkraftparitäten als Mass für Über- und Unterbewertungen						
Land	BIP pro Kopf in Dollar	BIP pro Kopf in KKP in Dollar	Relation	Wechselkurs	Kaufkraftparität	Über- / Unterbewertung
USA	49 802	49 802	1,00	1,00	1,00	–
Deutschland	41 168	39 059	0,95	0,74	0,78	5,40 %
Schweiz	77 840	45 286	0,58	0,91	1,56	71,89 %

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF); Daten: BIP = Bruttoinlandsprodukt, KKP = Kaufkraftparität; Schätzungen für 2012



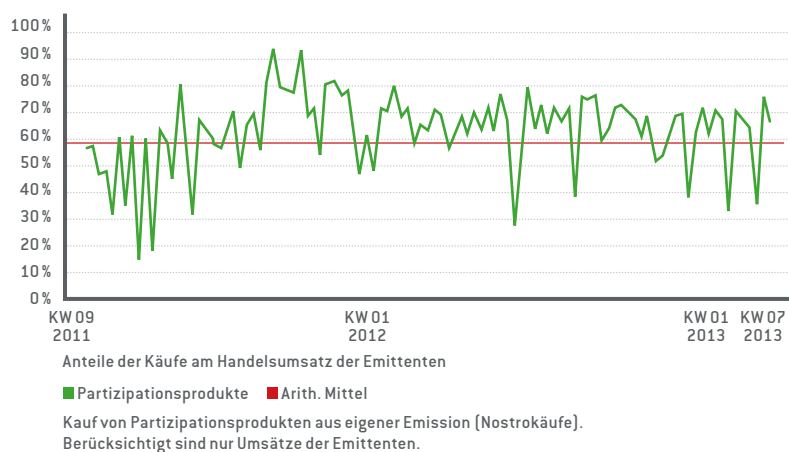
Buy-back-Ratio – ein Stimmungsindikator?

Buy-back-Statistik Anlageprodukte insgesamt (Nostrokäufe)



Quelle: Scoach Schweiz, Stand: 28.02.2013

Buy-back-Statistik Partizipationsprodukte



Quelle: Scoach Schweiz, Stand: 28.02.2013

Das **Buy-back-Ratio** stellt aus Emittentensicht den prozentualen Anteil der Rücknahmen am Gesamtumsatz von Strukturierten Produkten dar, es wird deshalb auch als Rücknahmequote bezeichnet. Die Ratios, die beispielsweise im monatlich erscheinenden Scoach-Marktreport veröffentlicht werden, errechnen sich dementsprechend auf Basis der Prämie der jeweils an Scoach gehandelten Produkte. Die Kennzahl schwankt zwischen 0 und 100 Prozent. Dabei würde ein Buy-back-Ratio von 100 Prozent signalisieren, dass alle getätigten Transaktionen Rückflüsse an die Emittenten waren, dass also Anleger ausnahmslos auf der Verkäuferseite standen. Ein Ratio von 0 Prozent hingegen würde angeben, dass Anleger ausschliesslich Strukturierte Produkte gekauft haben.

Aussagekraft der Kennzahl

Vielen Marktteilnehmern gilt das Buy-back-Ratio daher als Stimmungsindikator für Strukturierte Produkte. Allerdings scheint die Kennzahl für jeden Produkttyp eine unterschiedliche Aussagekraft zu besitzen. Scoach fragte daher bei Marcel Langer, Zertifikate-Experte bei UBS in Deutschland, nach, warum sich sowohl Niveau als auch Verlauf des Ratios derart unterschiedlich präsentieren – und ob Anleger aus dem Ratio Schlüsse für ihre Investments ziehen können.

IM INTERVIEW: MARCEL LANGER

Herr Langer, das Buy-back-Ratio gilt als ein Stimmungsindikator für Strukturierte Produkte. Sehen Sie das auch so?

Das Ratio gibt zwar das aktuelle Verhalten der Anleger wieder, das in erster Linie durch die allgemeine Marktstimmung geprägt ist, inwieweit aber Strukturierte Produkte in ihrer Gesamtheit gefragt sind, würde ich hieraus nicht zwangsläufig ableiten. Selbst die Einschätzung als Stimmungsindikator stimmt meiner Ansicht nach nur eingeschränkt. Einem Stimmungsindikator wird ja in der Regel eine gewisse Prognosekraft zugesprochen, wie dies beispielsweise beim UBS Dynamic Equity Indikator, der Fall ist. Das kann ich beim Buy-back-Ratio nicht erkennen.

Das heisst, dass das Ratio für Anleger geringe bis keine Bedeutung hat?

Das möchte ich nicht kategorisch ausschliessen. Das Ratio ist in jedem Fall nachlaufender Natur, da es mit gewisser Zeitverzögerung veröffentlicht wird. Die Scoach-Statistiken zeigen zudem, dass verschiedene Produkttypen, strukturell bedingt, unterschiedliche Profile aufweisen und dass sich das Verhältnis innerhalb einer Produktgruppe von Tag zu Tag schnell und grundlegend ändern kann. Daher könnte es sich prinzipiell auch um einen Kontraindikator handeln. Vor diesem Hintergrund dürfte es schwierig sein, Aussagen oder sogar Investments und Tradingansätze aus dem Ratio-Verlauf abzuleiten.

Wie sind die unterschiedlichen Ratio-Profile verschiedener Produkttypen zu erklären?

Diese Profilunterschiede sind in erster Linie auf Eigenheiten der Produkttypen zurückzuführen, die sich im Vertrieb und der Ausrichtung der Produkte widerspiegeln.

Konkret liegt die Rücknahmequote oder das Buy-back-Ratio von Emittenten beispielsweise bei Kapitalschutzprodukten in Relation konstant hoch, während Partizipations- und Renditeoptimierungsprodukte eine starke Amplitude um die 50-Prozent-Marke aufweisen. Wie kommt dieser Unterschied zustande?



Marcel Langer

studierte internationale Betriebswirtschaftslehre in Münster und Portsmouth (UK) und ist verantwortlich für den Bereich Public Distribution bei der UBS in Deutschland.

Kapitalschutzprodukte werden primär ausserbörslich abgesetzt, was in keiner Börsenhandelsstatistik auftaucht. Der Rückfluss im Sekundärmarkt geschieht dagegen meist über die Börse, was zum gleichbleibend hohen Buy-back-Ratio führt. Bei Partizipations- und Renditeoptimierungsprodukten neigen Anleger hingegen dazu, vorwiegend über die Börse zu kaufen, wenn die Märkte nach oben tendieren, um auf steigende Kurse der Basiswerte zu setzen. Tendieren die Kurse an den Märkten dagegen nach unten, trennen sich viele Anleger von ihren Positionen, so dass das Ratio tendenziell steigt – und umgekehrt. Das macht das Buy-back-Ratio bei Partizipations- und Renditeoptimierungsprodukten anfällig für Schwankungen im entgegengesetzten Verhältnis der vorherrschenden Marktstimmung.

Bei Hebelprodukten verweilt das Ratio dagegen relativ ausgeglichen bei 50 Prozent. Das signalisiert eine Ausgewogenheit zwischen Käufern und Verkäufern. Woran liegt das?

Das liegt an den Hebelprodukten selbst, die sich sowohl für steigende als auch für fallende Marktphasen anbieten. Hebelprodukte besitzen daher über alle Zyklen hinweg eine gleichmässige Attraktivität. Das führt zu einem permanenten Produkt-Flow mit in der Regel hohen Umsätzen und ist letztlich für die ausgeglichene Statistik im Hebelbereich verantwortlich. Im Hebelbereich tendieren Trader zudem eher dazu, auf fallende Kurse zu setzen, als das bei Anlageprodukten der Fall ist.

«Hebelprodukte besitzen über alle Marktzyklen hinweg eine gleichmässige Attraktivität.»



Axel Schulz

Der frühere Schwergewichtsboxer wurde 1968 in Bad Saarow geboren. Unvergessen ist sein Kampf im Jahr 1995 gegen den damaligen IBF-Weltmeister, die Boxlegende George Foreman. Der Titelverteidiger gewann knapp nach Punkten. Doch für Publikum und Boxkenner war klar: Den Kampf hatte eigentlich Axel Schulz für sich entschieden. Das machte ihn weltweit bekannt und brachte ihm sehr viele Sympathien ein.

Wenn Sie drei Wünsche frei hätten ... ?

Die gute Fee, die einem diese erfüllt? Schloss, Reichtum und so weiter? Nein, da bin ich sehr bodenständig. Ich würde mir ein entspanntes Wochenende mit meiner Familie wünschen: Sonnenschein, mit den Kindern spielen, grillieren im Garten, ein paar Bahnen ziehen im eigenen Pool. Das ist für mich perfekt.

Ihr Tipp für ein Wochenende – oder einen Wochenend-Trip?

Unglaublich schön ist es am Scharmüzelsee in Bad Saarow, vor den Toren Berlins. Heimat eben. Dort wurde ich geboren. Für alle, die dort nicht zu Hause sind: Gut erholen und verwöhnen lassen kann man sich im Resort A-Rosa. Auch Sport ist dort möglich: Segeln, Reiten, Golf ...

Wie verbringen Sie Ihre Zeit, wenn Sie nicht arbeiten?

Ich bin zum Beispiel sehr engagiert im Eagles Charity Golf Club in der Nähe von München. Dort kann ich mit meinem Hobby, dem Golfspielen, etwas Gutes tun und all denjenigen helfen, die es allein nicht oder nicht mehr schaffen. Seit der Gründung des Clubs 1993 kam so schon eine zweistellige Millionensumme an Spenden zusammen.

Was war das beste Geschäft Ihres Lebens?

Ganz klar der Sport. In meiner Kindheit und Jugend habe ich dafür sehr viel Zeit investiert, um es mal so zu sagen. Der Sport hat mich mein ganzes bisheriges Leben begleitet. Von ihm lebe ich bis heute, nicht nur finanziell. Der Sport hat mir auch gezeigt, dass man nie aufgeben darf, immer wieder aufstehen muss – und kann.

Wie würden Sie die Welt retten?

Ich kann die Welt nicht retten, aber ich kann ein wenig dazu beitragen. Jeder kann das. Man muss sich einfach nur umsehen und auf seine Mitmenschen und auf seine Umwelt achten. Beiden sollte man mit Respekt gegenüberstehen, dann muss man später nicht retten, sondern kann von Anfang an bewahren.

Impressum:

Erscheinungsweise
vierteljährlich

Herausgeber
Scoach Schweiz AG
André Buck
Selnaustrasse 30
8021 Zürich
Schweiz
www.scoach.ch

Produktion und Durchführung
Münchner Verlagsgruppe GmbH
Corporate Publishing
Nymphenburger Strasse 86
80636 München
Deutschland
Telefon: +49 (0) 89-65 12 85-0
Fax: +49 (0) 89-65 20 96
scoach@m-vg.de

Redaktion
Diamant Kommunikation
Thomas Schumm, Willi Weber
Heftkonzept und Layout
CASH COW FARMERS,
Pinnaßberg, 20359 Hamburg
Lektorat
Rainer Weber
Artdirektion
feine Reklame Charo Chillagano
Druck
Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG
60386 Frankfurt am Main
Deutschland



Abo-Service
Gratis-Abo: www.scoach.ch/service oder
E-Mail mit Betreff «Gratis-Abo» und
Adresse an: contact@scoach.com
Adressänderung
E-Mail mit Betreff «Adressänderung»
und Ihrer neuen und alten Adresse an:
contact@scoach.com

*Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
Quellenangabe gestattet. Für unverlangt ein-
gesandte Manuskripte und Bilder übernimmt
die Scoach Schweiz AG keine Haftung.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge
geben die Meinung der Autoren wieder. Diese
muss nicht mit der Auffassung der Scoach
Schweiz AG übereinstimmen. Termin- und
Preisänderungen vorbehalten.*

Risikohinweis:
Keine der hierin enthaltenen Informati-
onen begründet ein Angebot oder eine
Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines
Finanzinstruments, das an der Scoach
Schweiz AG gehandelt wird. Die Scoach
Schweiz AG haftet weder dafür, dass die
enthaltenen Informationen vollständig
oder richtig sind, noch für Schäden infolge
von Handlungen, die aufgrund von Infor-
mationen vorgenommen wurden, die in
dieser oder einer anderen Publikation der
Scoach Schweiz AG enthalten sind.

Die Scoach Schweiz AG ist eine Aktienge-
sellschaft nach schweizerischem Recht,
die eine durch die Finanzmarktaufsicht
genehmigte und überwachte Effekten-
börse betreibt.

Bildquellen:
Cover: iStock.com / pearleye; S.3: Scoach
Europa AG, iStock.com / Tolga Sipahi;
S. 4: payoff.ch; S. 5: Exchange Traded
Product Day; S. 6: iStock.com / pearleye;
S. 9: iStock.com / schulzie; S. 10: Fotolia.
com / Fotoformer; S. 12: Fotolia.com / foto-
gestoeber; S. 13: iStock.com / Björn Kindler;
S. 14: iStock.com / Gianluca Colagrossi;
S. 15: 123rf.com / Georgii Dolgykh; S. 18:
123RF.com / Mike Flippo; S. 19: iStock.com /
Antagain; S. 20: iStock.com / Chris Lem-
mens; S. 22 / 23: iStock.com / Marek Mnich;
S. 24: iStock.com / Stepan Popov;
S. 25: Wonge Bergmann; S. 26: Getty /
Jamie McDonald

NUR WER
KOPIERT WIRD,
ISCH'S ORIGINAL*



DAS ORIGINAL

*** Handeln beim Original – mehr Sicherheit, Qualität und Transparenz.**

Als Schweizer Börse für Strukturierte Produkte definieren wir strenge Standards. Wir garantieren stetig erstklassigen Handel und perfekten Service. Nur mit uns geniessen Sie daher ein Höchstmass an Qualität, Transparenz und Sicherheit.