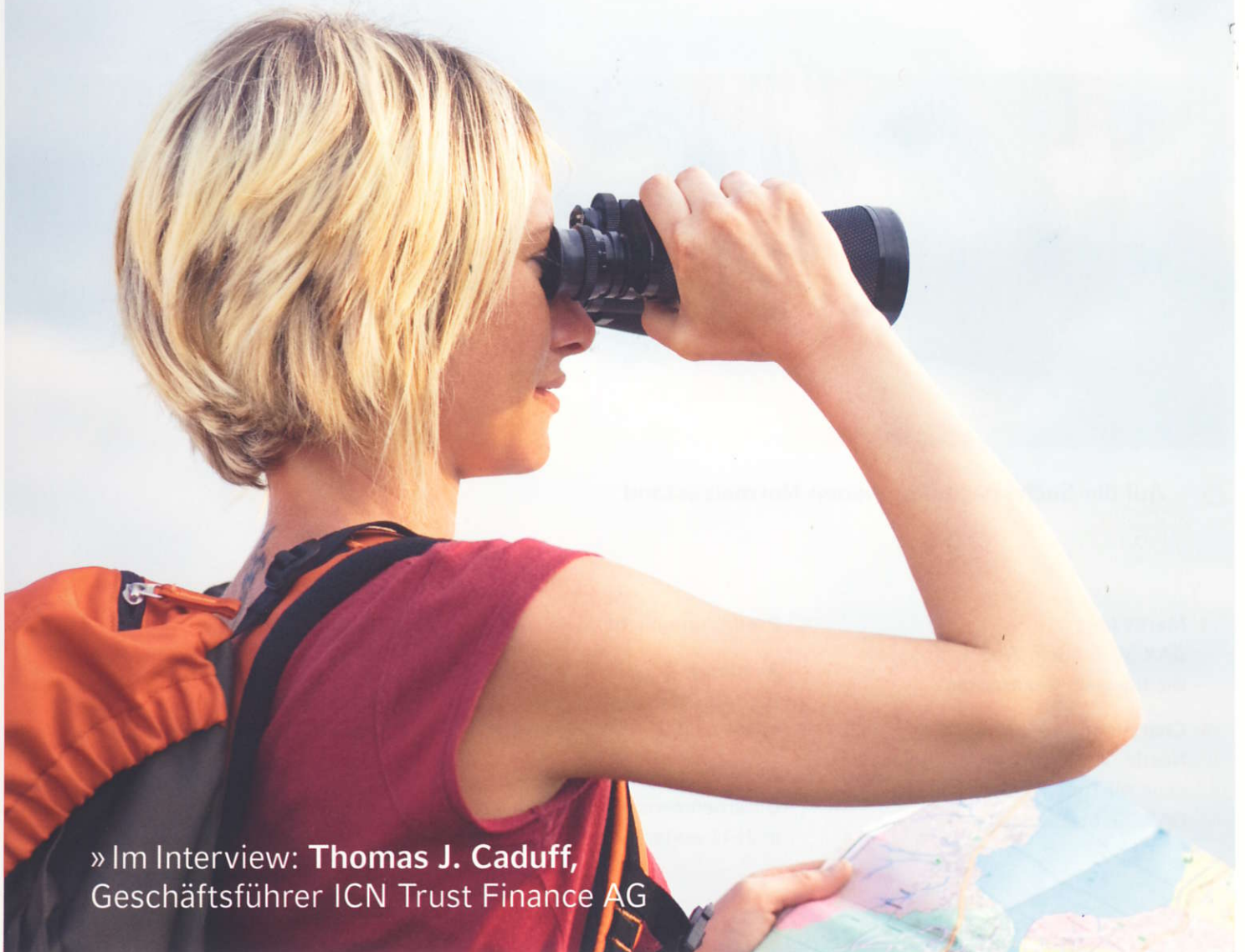


ideas

Ihr Magazin für Strukturierte Produkte und ETFs für die Schweiz

Auf der Suche nach dem neuen Normalzustand



» Im Interview: **Thomas J. Caduff**,
Geschäftsführer ICN Trust Finance AG

In dieser Ausgabe:



2 Interview: Thomas J. Caduff, Geschäftsführer des Medienunternehmens ICN Trust Finance AG



8 Auf der Suche nach **dem neuen Normalzustand**

4 Markt-Idee

DAX 30 auf dem Weg nach oben!
Die Basiswerte-Favoriten

6 Chart-Idee

Nestlé: Technischer Appetit auf
neue All Time Highs
DAX 30: Im Haussekanal

12 Produktübersicht

16 Academy

Digitale Optionen:
Inline- und Hit-Optionsscheine

18 Aktienstrategie

Unternehmensakquisitionen sollten
in 2011 weiter steigen

20 Rohstoffstrategie

Gold und Silber auf Höhenflug

22 Buch-Idee

Paqué: Wachstum! Die Zukunft
des globalen Kapitalismus

24 ideasTV

Was lange währt ...

Besicherung und Transparenz der Produkte

THOMAS J. CADUFF ist Geschäftsführer des Schweizer Medienunternehmens ICN Trust Finance AG, www.icngroup.com, mit Sitz in Zürich. Die Firma hat sich erfolgreich mit YouQuant.com im Mediengeschäft für ETFs, ETCs und ETNs und mit QuantScreener.com im Mediengeschäft für Strukturierte Produkte positioniert. Seit Jahren verfolgen Herr Caduff und sein Team aktiv das Geschehen in diesen Bereichen.

ideas: Herr Caduff, welches Konzept verfolgen Sie mit Ihren Publikationen YouQuant.com und QuantScreener.com? An wen sind diese Publikationen gerichtet?

Thomas J. Caduff: Wir bündeln die Themen Exchange Traded Funds (ETFs), Exchange Traded Commodities (ETCs) und Exchange Traded Notes (ETNs) über die Website YouQuant.com; das Thema Strukturierte Produkte über die Website QuantScreener.com. Dazu publizieren wir wöchentlich sechs kostenlose Flashes für den Schweizer und den deutschen Markt. Ein wichtiger Bestandteil des Informationsangebots sind die regelmässigen Interviews mit Persönlichkeiten aus diesen Geschäftsbereichen. Vertreter der Commerzbank sind immer gern gesehene Interviewgäste. Abonnenten unserer Flashes sind institutionelle Investoren, Privatanleger und Medienschaffende. Wir haben rund zehntausend Abonnenten. Das zeigt, das Interesse für diese Finanzprodukte ist gross.

Wie die Commerzbank befassen Sie sich aus einer Hand mit Strukturierten Produkten und ETFs. Als Experte mit jahrelanger Erfahrung in beiden Bereichen, was sind für Sie die Vorteile dieser Produktklassen?

Strukturierte Produkte decken ein viel breiteres Anlagespektrum als ETFs ab. Nachteilig ist, dass Investoren dem Emittentenrisiko ausgesetzt sind. ETFs dagegen sind Sondervermögen, was bedeutet, dass der Kunde bei einer möglichen Insolvenz des Emittenten geschützt ist. Das ist – vereinfacht ausgedrückt – der grosse Unterschied.


Wie begründen Sie die aktuell sehr hohe Beliebtheit von ETFs?

Die Vorteile von ETFs gegenüber klassischen Anlagefonds liegen auf der Hand. Sie sind günstig, transparent und ihr Handel findet an einer Börse statt. Sie spiegeln möglichst genau einen Index und somit weiss der Anleger haargenau, welche Performance er von seinem Investment erwarten kann. Das ist nämlich der springende Punkt. Es ist ja längst kein Geheimnis mehr, dass die Mehrzahl der aktiv verwalteten Fonds ihren Vergleichsindex nicht schlägt, und das, wenn die Börse steigt und wenn sie fällt. Aktive Fonds haben aber durchaus eine Zukunft, vorausgesetzt, sie schlagen über mehrere Jahre ihre Benchmark. Aber auf solche Produkte zu stossen, ist etwa so schwierig wie eine Nadel im Heuhaufen zu finden.

In der Branche werden ETFs und Strukturierte Produkte oft getrennt vermarktet. Sehen Sie diese Produkte im Wettbewerb zueinander oder ergänzen sie sich?

Hier lautet meine Antwort ganz eindeutig: Sie ergänzen sich. Auf dem Höhepunkt der Lehman-Krise wandten sich Anleger von Strukturierten Produkten ab. Seit Monaten sind sie erfreulicherweise wieder auf der Käuferseite. Sie wollen auf die Vorteile nicht verzichten.

Ich glaube auch, dass sich mehr und mehr sogenannte Kern-Satelliten-Strategien in den Depots durchsetzen werden. Konkret: Grosse Indizes wie der MSCI World, der MSCI Emerging Markets oder Länderindizes wie



»Die Vorteile von ETFs gegenüber klassischen Anlagefonds liegen auf der Hand. Sie sind günstig, transparent und ihr Handel findet an einer Börse statt.«

der SMI oder der DAX bildet man mit ETFs ab. Für kleine Länder und Themen nimmt man Strukturierte Produkte. Kommt noch dies hinzu: Emittenten können mit ihnen verschiedene Partizipations- und Auszahlungsmodelle darstellen. Beispielsweise mit Tracker-Zertifikaten, Express-Zertifikaten, Outperformance-Zertifikaten, Bonus-Zertifikaten, Discount-Zertifikaten oder Produkten mit Kapitalschutz kombiniert mit einer massgeschneiderten Performancebeteiligung. Solche Lösungen findet man bis heute vergebens im ETF-Angebot. Das ist auch gut so, denn ETFs sollen ja einfach, transparent und günstig Indizes abbilden. Nicht mehr und nicht weniger. Wenn mal also Bilanz zieht, sieht man sofort, dass ETFs und Strukturierte Produkte sich bestens ergänzen.

Die Commerzbank ist ein Vorreiter in der Industrie, was die kombinierte Vermarktung von ETFs und Strukturierten Produkten angeht. Dafür gebührt Ihrem Haus ein grosses Lob. Ich stelle zufrieden fest, dass mehr und mehr Adressen diesen Weg beschrei-

ten. Schlussendlich verlangt die Kundschaft, alle Lösungen aus einer Hand zu bekommen. Im angelsächsischen Raum nennt man dieses Geschäftskonzept »One-Stop-Shop«. Für mich steht fest, dass dieser Ansatz sich auch in unseren Breitengraden durchsetzen wird. Finanzinstitute, die sich dem Trend verschliessen, werden bestimmt Kunden verlieren.

In der Zukunft, was würden Sie gerne von beiden Produktkategorien noch sehen?

Ich bin wunschlos glücklich. Die Emittenten haben spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise riesige Schritte in die richtige Richtung gemacht, sprich Besicherung und Transparenz der Produkte. Zudem bieten ihre Websites alle erdenklichen Informationen an. Jetzt liegt es am Kunden, dieses tolle Angebot in seiner ganzen Breite zu nutzen. Genau da wollen wir mit unseren Websites und den Flashes Unterstützung bieten.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Dominique Böhler.