



# „Speerspitze in diesem Trend“

## Zertifikate für Honorarberater:

### Roland Lang, Morgan Stanley, über die neue Generation der myIndex® Garantie Zertifikate

**Honorarberatung:** Mit 40 Emittenten und gut 280.000 Produkten scheint der Zertifikate-Markt durchaus gesättigt. Ihre neuen Produkte scheinen nunmehr zu signalisieren: „Back to the roots“. Für welche Anlagestrategie stehen Ihre myIndex® Garantie Zertifikate?

**Roland Lang:** Grundsätzlich stehen Derivate und damit auch Zertifikate für den einfachen weltweiten Zugang zu allen Vermögensklassen. Im Vergleich zu Direktinvestments erlauben diese „abgeleiteten“ Produkte zudem eine Optimierung von Chance und Risiko. Exakt diese Vorteile spiegeln sich in diesen Produkten. Weltweiter Zugang zu den Aktienmärkten ohne Kursrisiko bei Rückschlägen.

**Honorarberatung:** Warum werden Garantie-Zertifikate nicht generell nach diesem Strickmuster konzipiert? Was macht den Unterschied zu Produkten aus, die eine durchschnittliche Kursentwicklung für die Auszahlungsberechnung heranziehen?

**Roland Lang:** Beides hat prinzipiell seine Berechtigung. Hier war es aber erklärtes Ziel das Optimum an Transparenz als auch das Minimum an Kosten zu erreichen. myIndex® Garantie Zertifikate erfüllen diese Ansprüche wie nahezu keine anderen Garantie Zertifikate im Deutschen Markt.

**Honorarberatung:** Sie verweisen darauf, dass die myIndex® Garantie Zertifikate oh-

ne optische Hilfsmittel auskommen. Was beinhaltet diese Aussage?

**Roland Lang:** Wird etwa eine Durchschnittsbildung verwendet, so erhöht sich die ausgewiesene Partizipationsrate. Diese bezieht sich allerdings dann nicht mehr auf den Schlussstand sondern auf den Durchschnitt. Dies führt in vielen Fällen zu einer deutlich geringeren Auszahlung für den Anleger, obwohl die vermeintliche Partizipation an Kursgewinnen höher ausgewiesen wurde. Es gibt aber auch Fälle, wie etwa ein Kurseinbruch gegen Ende der Laufzeit, indem eine Durchschnittsbildung vorteilhaft ist. Allerdings erfüllt aus unserer Sicht nur eine direkte Beteiligung an Kursgewinnen das Kriterium der Transparenz.

**Honorarberatung:** Die Produkte beziehen sich auf die Preisindizes. Die nicht ausgeschütteten Dividenden spiegeln sich dafür jedoch in höheren Partizipationsraten wieder. Wie kann der Berater diese „Performance-Abwägung“ seinem Kunden verdeutlichen?

**Roland Lang:** Die gute Nachricht vorweg: Bei unserem einheimischen DAX sind selbst die Dividenden mit im Index. Der DJ EuroStoxx50 als auch der S&P 500 werden traditionell immer ohne Dividenden berechnet. Um auch hier das bestmögliche Ergebnis zu erzielen werden diese in die Option investiert, um eine höhere Partizipation

zu erreichen. Zusätzlich ist beim S&P 500 Zertifikat der Anleger auch noch währungsgeschützt.

**Honorarberatung:** Diese Zertifikate sind auf eine Laufzeit von 5 Jahren begeben. Kosten sucht man vergebens. Ein vergleichbares Produkt scheint im Markt nicht bekannt. Also eine Weltneuheit auf diesem Feld?

**Roland Lang:** In den vergangenen Monaten sehen wir generell, aber auch verstärkt durch MIFID, einen Trend zu transparenten Produkten und Honorarberatung. Diese nun erstmals begebenen Produkte können sicherlich als Speerspitze in diesem Trend gesehen werden.

**Honorarberatung:** Im Angebot stehen ein myIndex® Dax -, myIndex® DJ Eurostoxx 50 und ein myIndex® S&P 500 Garantie Zertifikat. Sind für diese Konzeption auch weitere Märkte möglich?

**Roland Lang:** Zum einen sind sicherlich alle Märkte denkbar, etwa auch Emerging Markets oder China. Gerade hier bietet sich ein kapitalgeschützter Einstieg auf Basis des höheren Risikos an. Zudem kann die Palette beliebig mit anderen Auszahlungsprofilen und auch steueroptimierten Verpackungen erweitert werden. Wir freuen uns hier gerne auch auf individuelle Anfragen, die in der Regel auch unter einer Million Euro Volumen sein können.