

Garantieprodukte

Millionäre lieben Risiko – aber mit Absicherung

Bei Veranlagungen in riskante Märkte sichern sich Millionäre gerne ab. Privatbanken kreieren dafür spezielle Produkte.

VON IRMGARD KISCHKO

Wenn sich Millionäre in riskante Anlagebereiche vorwagen, gehen sie gerne auf Nummer sicher. „Garantieprodukte sind bei vermögenden Kunden durchaus beliebt. Im Gegensatz zu Kleinanlegern sichern sie sich aber nur dann ab, wenn sie in Spezialgebiete investieren, wie etwa Rohstoffe oder in kleine Börsen“, sagt Ruth Iwonski-Bozó, Chefin der zur Bank Austria-Creditanstalt gehörenden BankPrivat.

Für die wirklich Reichen, also jene, die mehrere Millionen Euro veranlagen können, sind die üblichen Garantieprodukte allerdings kein Thema. „Ihre Vermögen werden breit gestreut und in einer aktiven Verwaltung betreut. Da brauche ich die Garantie nicht“, meint

Norbert Gertner, Vorstand der Constantia Privatbank. Zur Abrundung in der Vermögensverwaltung und für Segmente, die sonst nicht abgedeckt würden, freundet sich aber auch so manch Super-Reicher mit Garantieprodukten an: Veranlagungen in asiatische Währungen etwa sind so ein Fall. Die Constantia Privatbank hat dafür den „Dragon-Fund“ aufgelegt.

Zins-Problem So schön eine Garantie klingt – gute Erträge in riskanten Märkten und gegen Verluste völlig gefeit –, so problematisch kann sie manchmal sein. Die steigenden Zinsen setzen den Garantieprodukten nämlich zu. Um den Kapitalerhalt zu gewährleisten, legen die Banken einen Großteil des Geldes eines Garantiefonds in eine Nullkupon-Anleihe an, die am Ende der Laufzeit zum Nominale getilgt wird. Bei Zinserhöhungen sinkt der Kurs der Anleihe, das Garantieprodukt ist „unter Wasser“. „Wir informieren in solchen Fällen die Anleger, dass sie sich keine Sorgen wegen des Kursrückganges machen müssen. Denn es ist egal, was die Anleihe

während der Laufzeit macht. Am Ende wird sie auf jeden Fall mit dem vollen Nominale getilgt“, erklärt Gertner. Dann wird auch der Ertrag der restlichen Veranlagung – beim Dragon Fonds etwa der Kursgewinn der asiatischen Währungen während der Laufzeit – abgerechnet.

Anders ist das bei Garantieprodukten, in denen mit kurzfristigem Trading der Ertrag erreicht werden soll. Diese laufen oftmals in die sogenannten „Cash-Falle“. Wenn etwa die Aktienkurse deutlich unter den Garantiewert fallen, müssen die Manager das gesamte Geld in Null-Kupon-Anleihen umschichten, um zum Laufzeitende den Kapitalerhalt gewährleisten zu können. „Oft steht dann schon nach einem Jahr Laufzeit fest, dass die Anleger am Ende nur wenig mehr als das Kapital zurück erhalten“, führt Bernd Hartweger, Österreich-Chef der britischen Versicherung Clerical Medical, aus. Hartweger präferiert daher eine 80-Prozent-Garantie. „Da haben die Manager mehr Spielraum, verlorenes Terrain durch ertragreiche Investments aufzuholen“, meint Hartweger.