



STRUKTURIERTE PRODUKTE IN EINEM ANLAGEFONDS

GILLES CORBEL

In der Schweiz gab es bereits Fonds auf strukturierte Produkte, aber keiner von ihnen hat länger als zwei Jahre überlebt. Ist dies ein unausweichliches Schicksal für diese Art von Fonds, machten die Vorgänger etwas falsch oder war es einfach Pech? Gilles Corbel, Mitbegründer von Finanzlab SA in Lausanne und Manager des Finanzlab Multi Index Fund, beantwortet die Fragen der B2B-Redaktion.

Sie verwalten den Finanzlab Multi Index Fund seit Oktober 2021. Welche

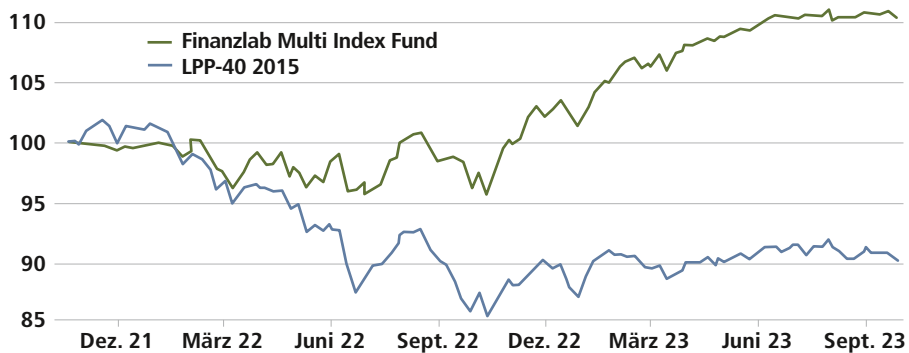
Erfahrung haben Sie mit strukturierten Produkten?

Bevor wir 2018 Finanzlab gründeten, arbeiteten mein Partner Vincent Bonnard und ich bei der Banque Cantonale Vaudoise. Ich bin 1999 zur Bank gekommen, um das entsprechenden Geschäftsfeld von Grund auf zu erschliessen. Dies war eine ziemlich innovative Initiative für eine Kantonalbank. In 24 Jahren habe ich die Höhen und Tiefen dieser Branche erlebt, aber immer mit derselben Zufriedenheit, die Legitimität strukturierter Produkte in der Vermögensverwaltung wachsen zu sehen.

Wie entstand die Idee, einen Fonds für strukturierte Produkte aufzulegen?

Das war ein Projekt, das mir seit Mitte der 2000er-Jahre am Herzen lag. Damals hatten wir strukturierte Produkte mit Kapitalchutz auf den SMI mit grossem Erfolg bei Privatkunden eingeführt. Diese Produkte erwiesen sich während der Krise von 2008 als widerstandsfähig und erzielten gleichzeitig positive Erträge. Ihr Erfolg lag in ihrer Einfachheit und ihrer langen Laufzeit von fünf Jahren. Kunden konnten sie leicht in ihr Portfolio aufnehmen und vergessen. Auf der anderen Seite zeigten institutionelle

Finanzlab Multi Index Fund versus LPP-40 2015 (indexiert seit 20.10.2021)



Quelle: <https://strukif.ch>

Investoren wie Pensionskassen überhaupt kein Interesse an strukturierten Produkten. Aus verschiedenen plausiblen Gründen waren sie gegenüber den zahlreichen Angeboten, die wir ihnen machten, völlig unempfindlich. Ich erlangte daher die Überzeugung, dass ein Fonds die ideale Lösung war, um all diese Kunden mit einem einzigen Vehikel zu erreichen.

Warum dauerte es dann fast 15 Jahre, bis ein solcher Fonds entstand?

Tatsächlich gab es in der Schweiz schon Versuche. Das bekannteste Vehikel war ein Fonds, der 2010 lanciert wurde, aber wegen der Eurokrise im Jahr 2011 schnell wieder geschlossen werden musste. Erstaunlich ist, dass kein Emittent oder Asset Manager das Experiment später noch einmal wagte.

Wie erklären Sie sich das?

Banken, die als Emittenten fungieren, neigen schnell dazu, nur ihre eigenen Produkte in einem solchen Fonds anzubieten, da dies rentabler ist. Dies wirft die Frage nach Interessenkonflikten in Bezug auf Margen und deren Transparenz auf. Bei mir handelt es sich um ein Projekt, das ich bei der BCV nie erfolgreich umsetzen konnte und das bei mir ein Gefühl des Unvollendeten hinterliess.

Lassen Sie uns nun über den Fonds sprechen. Was sind Ihrer Meinung nach die Erfolgsfaktoren?

Es gibt mehrere, aber der wichtigste liegt in der folgenden Dualität: Als Broker haben

wir direkten Zugang zu vielen Emittenten, und als Manager können wir den Einstiegspunkt in ein Produkt wählen. Dies ist der grundlegende Mix, um die Volatilitäts-Spitzen auszunutzen und zum richtigen Zeitpunkt den besten Preis zu erzielen.

Interessant. Können Sie uns die Strategie des Fonds im Detail erklären?

Das Ziel besteht darin, eine Prämie für ein Risiko zu sammeln, das nur sehr selten eintritt. Wir erhalten diese Vergütung, indem wir eine bestimmte Art exotischer Optionen verkaufen, die als «Put Down and In» bezeichnet wird. Wie der Name schon sagt, wird diese Option aktiv – Stichwort: In – ab einem bestimmten Rückgang des Basiswerts. Man spricht hier von einer berührten Barriere. Ähnlich wie für eine Versicherungsgesellschaft ist die Prämie die Vergütung, die wir erhalten, um den Verlust auszugleichen, den wir erleiden könnten, wenn die Option aktiviert wird. Die Strategie des Fonds besteht einfach darin, diese Risiko-prämie so effizient wie möglich zu sammeln. Da wir diese Art von Optionen nicht direkt handeln können, müssen wir sie bei einem Emittenten verbriefen lassen.

Es scheint anhand Ihrer diesjährigen Performance sehr gut zu funktionieren.

In der Tat. Mit einer Performance von über 9% und einer jährlichen Volatilität von weniger als 6% bringt der Fonds sowohl Rendite als auch Stabilität in ein Portfolio. Wir übertreffen den SMI bei weitem, selbst bei Berücksichtigung der Dividenden. Im

Jahr 2022 haben wir ebenfalls eine positive Performance erzielt, während alle traditionellen Anlageklassen im Minus waren. Dies lässt sich durch das asymmetrische Profil des Verkaufs exotischer Optionen erklären.

Ihre Vorgänger haben die Marke von zwei Jahren nicht überschritten; Sie werden diesen Meilenstein am 20. Oktober dieses Jahres feiern können. Wie ist Ihre Gemütslage?

Sehr gelassen und sogar mit Vorfreude auf den dritten Jahrestag, um die Konstanz der Leistung über drei aufeinanderfolgende Jahre unter Beweis stellen zu können. Wir haben darauf geachtet, keine Interessenkonflikte zu haben. Wir erheben keine Marge auf die gehandelten Produkte und die Gesamtkosten des Fonds sind auf 0.75% pro Jahr begrenzt. Wir teilen die Ansicht von John Bogle, dem Gründer der Vanguard-Gruppe, dass eine kostengünstige Anlage erhebliche Auswirkungen auf die Performance hat.

Was macht sie so optimistisch?

Die Basiswerte sind ausschliesslich Indizes von industrialisierten Ländern, daher bereits gut diversifiziert auf Länderebene. Wir haben etwa zehn Produkte mit vielfältigen Einstiegspunkten und Laufzeiten. Das grösste Risiko besteht darin, dass eine Barriere berührt wird. Auch hier sind wir sehr zuversichtlich, da alle Distanzen zu den Barrieren bei über 45% liegen und wir nur ein Produkt haben, bei dem die Barriere bei 37% des Referenzindex liegt – dem SMI.

Gilles Corbel
Mitbegründer
von Finanzlab
SA, Lausanne.

