

## Themendienst

# „Wandelanleihen begrenzen Verlustrisiken“

Frankfurt am Main, Juli 2012

### Auszahlungsprofil von Wandelanleihen bleibt attraktiv

Um dem deutschen Staat für zwei Jahre Geld leihen zu dürfen, zahlen Anleger derzeit aufgrund der negativen Renditen zusätzlich. In den Euro-Peripheriestaaten hingegen zahlen die Staaten hohe Zinsen, denn die Risiken sind entsprechend hoch. Unternehmensanleihen gewinnen vor diesem Hintergrund an Attraktivität. Ein besonderes Segment in diesem Markt sind Wandelanleihen, die die Verzinsung einer Unternehmensanleihe mit der Call-Option auf die Basisaktie verbinden. Alain Eckmann und Ulrich Sperl, Wandelanleihenexperten bei UBS Global Asset Management, gehen der Frage nach, wie sich das Marktsegment derzeit entwickelt. *Sämtliche Texte und Bilder dieses Themendienstes können Sie gerne verwenden. Für weitergehende Interviews stehen Ihnen Alain Eckmann und Ulrich Sperl gerne zur Verfügung.*

### Vier Fragen an Alain Eckmann und Ulrich Sperl, Wandelanleihenexperten bei UBS Global Asset Management



#### **Herr Sperl, wie bewerten Sie die Emissionstätigkeit am Markt für Wandelanleihen?**

**Sperl:** Vor allem zu Jahresbeginn war die Emissionstätigkeit in Europa und Asien ganz ordentlich. Mit dem durch die Zuspitzung der europäischen Schuldenkrise ausgelösten Anstieg der Marktunsicherheit ist in den vergangenen Monaten auch die Zahl der Neuemissionen wieder zurückgegangen. Da die gegenwärtig turbulenten Märkte auch zu einer Verbilligung des gesamten Marktes geführt haben, sind wir weiterhin in der Lage, viele attraktive Investments für unsere Kunden zu finden. Wir gehen davon aus, dass mit etwas mehr Ruhe am Finanzmarkt auch die Emissionstätigkeit wieder zunehmen dürfte. Dafür sprechen aus unserer Sicht zwei Gründe: Zum einen bleibt der Finanzierungs- beziehungsweise der Refinanzierungsbedarf vieler Firmen weiterhin hoch. Zum anderen dürften viele Banken in Zukunft ihre Kreditvergabe einschränken, sodass sich Firmen verstärkt über den Kapitalmarkt refinanzieren werden.

#### **Derzeit sind Sie stark in den USA engagiert – was spricht für den Markt, gibt es andere attraktive Märkte?**

**Sperl:** Derzeit verfügt der US-amerikanische Markt für Wandelanleihen über die höchste Zahl an ausstehenden Emissionen. Insofern ist dort aus Investorensicht auch die Wahrscheinlichkeit am höchsten, echte „Perlen“ zu finden. Die USA verfügen nicht nur über den größten Markt für Wandelanleihen weltweit, sondern auch über den liquidadesten. Das ist gerade für professionelle Investoren ein wichtiges Argument. Betrachtet man all diese Faktoren, wird sehr schnell klar, weshalb wir einen großen Teil unseres Engagements in den USA haben. Neben Anleihen aus Europa und den USA haben auch Wandler aus „Asien ex Japan“ an Attraktivität gewonnen. Damit lässt sich konservativ in Emerging Markets investieren, zumal viele der dortigen Unternehmen gute Bilanzen vorzuweisen haben.



#### **Herr Eckmann, wie wichtig ist die Option, am Laufzeitende die Anleihe gegen Aktien tauschen zu können?**

**Eckmann:** Untersuchungen zeigen, dass über eine längere Frist Wandelanleihen aktienähnliche Erträge mit viel geringerem Risiko erzielen – dank Wandlungsrecht. Im Schnitt verfällt rund ein Drittel der Wandelanleihen im Geld und wird in Aktien getauscht. Sofern wir nicht bereits zuvor Gewinne realisiert haben, verkaufen wir die durch Wandlung erworbenen Aktien umgehend, da Aktien nicht in ein Portfolio von Wandelanleihen passen. Schließlich ist es unser Ziel, unseren Kunden Zugang zu den attraktiven Risiko/Ertrag-Eigenschaften des Wandelmarktes zu bieten, und dies auf eine möglichst reine Art und Weise.

**Reduziert der Anleihe-Anteil die Risiken, die bei einem direkten Einstieg in die Aktie entstünden?**

**Eckmann:** Eine einfache Regel kann verdeutlichen, wie sich die Mischung von Anleihen- und Aktieneigenschaften der Wandler auf das Risiko auswirkt: Über den Konjunkturzyklus partizipieren Anleger dank Wandelanleihen zu circa zwei Dritteln an einem Aktienaufschwung. Bei fallenden Kursen trägt die Partizipation jedoch nur rund ein Drittel, da das Verlustrisiko bei Wandelanleihen aufgrund ihres Anleihencharakters begrenzt ist. Genau das macht diese Asset-Klasse so beliebt bei Kunden.

**Über die Interviewpartner:** Alain Eckmann und Ulrich Sperl sind als Senior Portfolio-Manager verantwortlich für die Strategie der Wandelanleihen-Fonds und -Mandate bei UBS Global Asset Management.

**Fonds im Fokus: UBS (Lux) Bond Fund – Convert Global und UBS (Lux) Bond Fund – Convert Europe**

Der **UBS (Lux) Bond Fund – Convert Global (EUR hedged) P-acc (ISIN: LU0203937692)** investiert global in Wandelanleihen und kombiniert so das Aufwärtspotenzial von Aktien mit den defensiven Merkmalen von Anleihen. Das Fondsmanagement verfolgt eine Bottom-up-Strategie mit dem Ziel, vielversprechende Wandelanleihen des Anlageuniversums auszuwählen. Währungsrisiken gegen den EUR werden abgesichert.

Der **UBS (Lux) Bond Fund – Convert Europe P-acc (ISIN: LU0108066076)** investiert hauptsächlich in Wandelanleihen, deren Emittenten ihren Sitz in Europa haben. Das Währungsengagement besteht zu mehr als 90 Prozent in EUR-Anlagen. Das Portfolio wird aktiv verwaltet und verbindet das Aufwärtspotenzial von Aktien mit den defensiven Eigenschaften von Anleihen. Anlageziel ist es, die Risiko-Rendite-Merkmale der europäischen Wandelanleihenmärkte optimal auszuschöpfen.

**Über UBS Global Asset Management**

Global Asset Management ist ein Vermögensverwalter mit gut diversifiziertem Geschäft, sowohl in geografischer Hinsicht als auch in Bezug auf Anlagelösungen und Vertriebskanäle. Das Angebot umfasst Investment-Möglichkeiten und -stile in fast allen traditionellen und alternativen Anlageklassen. Dies beinhaltet Aktien, Fixed Income, Währungen, Hedge Funds, Immobilien, Infrastruktur- und Private-Equity-Anlagen, die auch zu Multi-Asset-Strategien zusammengeführt werden können. Die Einheit Fund Services bietet Registrierungs-, Buchhaltungs- und Reporting-Leistungen für alle Publikums- und institutionellen Fonds.

Weitere Veröffentlichungen von UBS Global Asset Management finden Sie unter:

[www.ubs.com/1/g/globalam/emea/germany/news.html](http://www.ubs.com/1/g/globalam/emea/germany/news.html)

**Bei Rückfragen:****UBS Deutschland AG**

Global Asset Management  
Head of Marketing  
Miriam Howard  
Tel.: +49-69-1369 5128  
E-Mail: [miriam.howard@ubs.com](mailto:miriam.howard@ubs.com)

**ergo Kommunikation**

Klaus Spanke  
Tel.: +49-221-9128 8728  
E-Mail: [klaus.spanke@ergo-komm.de](mailto:klaus.spanke@ergo-komm.de)

**Für Marketing- und Informationszwecke von UBS.** Vertreter in Deutschland für UBS Fonds ausländischen Rechts: UBS Deutschland AG, OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main. Investitionen in diesem Produkt sollten nur nach gründlichem Studium des aktuellen Prospekts erfolgen. Prospekte, vereinfachte Prospekte, die Satzung bzw. Vertragsbedingungen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte der UBS Fonds können kostenlos bei UBS Deutschland AG bzw. bei UBS Global Asset Management (Deutschland) GmbH, OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, angefordert werden. Investitionen in ein Produkt sollten nur nach gründlichem Studium des aktuellen Prospekts erfolgen. Anteile der erwähnten UBS Fonds dürfen innerhalb der USA weder angeboten noch verkauft oder ausgeliefert werden. Die genannten Informationen sind weder als Angebot noch als Aufforderung zum Kauf bzw. Verkauf irgendwelcher Wertpapiere oder verwandter Finanzinstrumente zu verstehen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Die dargestellte Performance lässt allfällige bei Zeichnung und Rücknahme von Anteilen erhobene Kommissionen und Kosten unberücksichtigt. Kommissionen und Kosten wirken sich nachteilig auf die Performance aus. Sollte die Währung eines Finanzprodukts oder einer Finanzdienstleistung nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Rendite aufgrund der Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Diese Informationen berücksichtigen weder die spezifischen oder künftigen Anlageziele noch die steuerliche oder finanzielle Lage oder die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Empfängers.