

BÖRSE EXPRESS

SPECIAL [wirtschaftsblatt:online](http://wirtschaftsblatt.at/online)

Das Themen- und Eventspecial des Börse Express

Dezember 2006

Fonds, Immo-Aktien, Strukturierte und Alternative Produkte im Blick Profi-Investmenttrends im Rück- und Ausblick



EDITORIAL



VON
MANFRED KAINZ
m.kainz@wirtschaftsblatt.at

Finanz-Event

*Dieser Tage fand wieder der Investmenttrends-Kongress statt - der jährliche Treffpunkt der Finanzdienstleister und Vermögensberater auf der einen Seite, und der Produkthanbieter, sprich Banken, Versicherungen, internationale Fondshäuser/Kapitalanlagegesellschaften und AGs auf der anderen. Vor vollem Saal wurde eine breite Palette an Finanzthemen - durchaus kontroversiell - diskutiert: Anlageregionen, neue Strategien, neue Investmentprodukte, was heuer erfolgreich war/ist, was man schon über 2007 sagen kann. Die Essenz können Sie in diesem Event-Special des Börse Express nachlesen.
Ihr Manfred Kainz, CR*

MÄRKTE, MEINUNGEN, ANLAGEN

Seite 2: Meinungen zu BRIC, Japan und Co.

Seite 3: Fonds im Fokus: KAG-Pläne für 2007

Seite 5: Austro-Immobilien-AGs: CEE und Unterschiede

Seite 6: Immo-AGs: Wie es nach den KEs weitergeht

Seite 8: Alternative Investments: Die Palette wird bunter

BÖRSE EXPRESS SPECIAL
Medieneigentümer:
wirtschaftsblatt: online GmbH

Chefredakteur: Manfred Kainz (kama)
Herausgeber: Christian Drastil (dra)
Layout/Grafik/Produktion: Philipp Schlörb
Technische Leitung: DI Josef Chladek
Anzeigen: Tel. (1) 60117-307
Internet: www.boerse-express.com

Der „Börse Express Special“ ist ein Gratis-Supplement der Mittags-PDF-Tageszeitung „Börse Express“ - dem Wirtschaftsblatt Online GmbH Produkt mit konkreten Kauf- und Verkaufsempfehlungen. Das „Börse Express Special“ ist für alle Leser von www.boerse-express.com for free downloadbar.

Bezug des „Börse Express“: Nur im Jahresabo (170 EUR). Das Abo läuft nach dem Bezugszeitraum automatisch aus. Gerichtsstand ist Wien. Abo-Aktionen: www.boerse-express.com

BÖRSE EXPRESS
empfiehlt den
Ausdruck auf



CREDIT SUISSE

Grosse Investmenthäuser im Vergleich: Was deren Österreich-Representatives sagen BRIC, Japan und Co.: Anlegen? Und wenn ja: Wie?



Anlagen mit Zukunft (v.li.): **Franz Xaver Jahrstorfer** (Credit Suisse), **Roman Marx** (JPMorgan), **Martin Linsbichler** (Franklin Templeton), **Ivan Rancic** (DWS), **Dirk Herrmann** (Fidelity), **Johannes Rogy** (Nordea)

Globale Investmenttrends standen im Mittelpunkt der Podiumsdiskussion der Salesmanager von fünf grossen internationalen Asset Management-Häusern beim Investmenttrends-Kongress.

Thema Anlageregionen BRIC, Asien und Japan: Ivan Rancic, Vertriebsdirektor von DWS Investments (Deutsche Bank Gruppe), sieht Emerging Markets weiterhin im Fokus (DWS BRIC Rainbow). Fondsgesellschaften seien Trend-Erkenner und produktmässig Trendsetter. Asien sei so als langfristiger Trend und Asienfonds zur Beimischung im Portfolio zu sehen. Japans Entwicklung sei nicht klar einschätzbar, es gebe noch immer strukturelle Probleme. Rancic sieht Japan daher „weder unbedingt als Beimischung noch als Core-Investment“.

Dirk Herrmann, Executive Director von Fidelity Österreich, betont „Tiger Asien solo“. 15-20% Asien im Portfolio sei vielleicht zuviel, aber rund 5% wären sinnvoll. Mit einem Sparplan bekomme man den Vola-Effekt. Derzeit seien nur 0,5% des österreichischen Vermögens in Asien angelegt obwohl Asien zu 2% im MSCI gewichtet ist. „Österreichische Investoren haben also dort noch Nachholbedarf.“ Vorhersagen zu Japan seien besonders schwierig, weil es bisher immer anders kam. Jedenfalls seien die Japaner extrem risikoavers - wie die Österreicher. Mit dem Auslaufen

der Nullzinspolitik habe Japan ein erhebliches Nachholpotenzial.

Der Geschäftsführer der Franklin Templeton Austria GmbH, Martin Linsbichler, sieht etwa im schuldenfreien Brasilien hohe Dividendenrenditen und gute KGVs. Die Unternehmen seien noch nicht (zu) teuer. Produktmässig eine „tolle Idee“ sei BRIC Total Return. In Japan sieht er heuer nur eine zyklische Unterbrechung im längerfristigen Aufwärtstrend. Grosse Hoffnung ruhe auf den japanischen Privatinvestoren, dass sie in die nationale Wirtschaft anlegen.

„Auf gutem Weg“

Franz Xaver Jahrstorfer, Vertriebsmanager von Credit Suisse Asset Management, sieht „Total Return BRIC“ sinnvoller als reine Long-only BRIC-Fonds. Der Total Return Ansatz biete mehr als ein reines Aktienprodukt, denn Total Return eröffne auch die Chancen von anderen Anlagekategorien (Zinsen, Währungen, Bonds...) in einem Produkt. Total Return BRIC sei ein Asset-Allocation-Mix-Produkt mit einer dynamischen Benchmark: Steigt das Zinsumfeld, weiss der Anlagekunde, dass er mit diesem auch davon mitprofitiert. Steige etwa der Liborsatz (ein Teil der Benchmark), steige auch das Anlageziel für den Kunden. Der Total Return Asia Pacific habe

die letzten drei Jahre sein Anlageziel immer erreicht. Jahrstorfer sieht Japan positiv und auf gutem Weg. Large Caps hätten Nachholpotenzial gegenüber den Small Caps. Puncto kommende Auswirkungen des Endes der Nullzinspolitik auf die Japan-Währung: Auch „auf den Yen aufpassen“, könne aus Währungsanlagesicht - neben der reinen Fondsanlage - sinnvoll sein.

Der Senior Salesmanager von JPMorgan Asset Management, Roman Marx, rät dem Privatanleger trotz optimistischer Einschätzung Asiens, den Cost-Average-Effekt zu berücksichtigen. Auch wenn es „trendy“ gewesen sei, Emerging Markets „zusammenzufassen“, müsse man die bestehenden grossen Unterschiede bedenken - etwa zwischen Wirtschaften wie Russland und Indien. Japan sei mit dem Ende der Nullzinspolitik und dem Ende der Deflation auf einem guten Weg. „Japan ist kein Markt, auf den man im Portfolio Übergewicht legen muss, aber auch nicht ausschliessen muss.“

Johannes Rogy, Head of Distribution von Nordea Investments Österreich, ist zum Thema BRIC skeptisch: Brasilien habe nur rund 2% jährliches Wirtschaftswachstum, weniger als Österreich. „Warum nimmt man nicht auch Österreich in die Emerging Markets Gruppe auf?“

Strukturierte und garantierte Produkte sind nur ein Anlagethema unter vielen Fonds im Fokus: Was für 2007 in der Pipeline ist

Was haben die grossen Investmenthäuser 2007 vor - und was sagen sie zum In-Thema Strukturierte Produkte?

Franz Xaver Jahrstorfer, Credit Suisse:

Die Total Return Schiene wird 2007 als Asset Allocation Produkte ausgebaut, plus Rentenersatzprodukte im Anleihen-/Zinsbereich, um bei Zinssteigerungen zu verdienen: Technisch aufgesetzte Fonds, die derivativ die Kriterien des Anleihenmarktes umsetzen und auch shortgehen dürfen. Angenehmer Nebeneffekt: sie sind steuerlich attraktiv, weil der Großteil der Erträge KEST-frei ist. Im Immo-bereich stehen alternative Produkte für den österreichischen Markt an. Der CS Euro Real wird als blütenweisses Produkt angeboten. Strukturierte Produkte können eine sinnvolle Portfolioergänzung sein. Aber zu viel mit Garantien zuzudecken senkt die reale Performance-Partizipation des Anlegers. Mit der kommenden MiFID müssen Strukturen genau erklärt werden: wie das strukturierte Produkt in der Praxis, in den Parametern der Kursentwicklung, funktioniert.

Johannes Rogy, Nordea:

Als erster Schritt 2007: Absolute Return Fonds. Ziel ist eine Performance von 8% p.a. mit aktivem Management. Das ist mehr als bei Long-only-Produkten. Im Jänner ist der Nordic Equity Fund auf Roadshow in Österreich. Für Februar ist das neue Absolute Return Produkt geplant. Und das neue Konzept „Stable Equities“ steht im ersten Quartal an. Dass die Fondsvertriebsabwicklung über Pools und Plattformen outsourced ist, ist gut, sodass wir uns auf die Produktgestaltung und das Angebot konzentrieren können.

Ivan Rancic, DWS:

In Garantiefonds und (Garantie)Zertifikaten liegen riesen Wachstumschancen. Man kann mit diesen Emissionen sicherheitsaffinen Anlegern zusätzliche Assetklassen anbieten. Die Produkte müssen ordentlich gepricing und das Chancen-Risiko-Verhältnis austariert sein. Langfristig geht nichts über strategische Asset Allocation. Ziel muss sein, die Kundenbedürfnisse (auch nach strukturierten/garantierten Produkten) zu erfüllen, also mit deren gewünschten Risiko-Ertrags-Verhältnis zu bedienen. Das Sicherheitsbedürfnis der heimischen Anleger zeigt sich in den 180 Mrd. Euro, die auf den Sparbüchern liegen. Weiters soll die Wiener KAG (DWS Investment GmbH) auch auf angrenzenden Staaten ausgedehnt werden.

Dirk Herrmann, Fidelity:

2007 kommt ein Multi Asset Strategic Fund inklusive aktiver DWS-Asset Allocation. Thematisch steht das „Versparen“ im Fokus: das Verzichten vieler österreichischer Sparer auf 5 Mrd. Euro an Renditen aus für sie geeigneten (aber nicht genutzten) Anlagen neben dem Sparbuch. Es wird zu prüfen sein, ob strukturierte Produkte halten, was sie versprochen haben. Mit der kommenden MiFID sind Zertifikate „erklärungsbedürftige Produkte“ mit einwöchiger Wartezeit für die Kunden bis zur Zeichnung. Unter dem Motto Rückkehr zur Einfachheit bei Produkten kann man auch mit einfacher Mischung 8-12% p.a. erwirtschaften.

- www.boerse-express.com
- www.boerse-express.com/fonds
- www.boerse-express.com/derivate

Roman Marx, JPMorgan:

Im 1. Quartal wird das Total Return Produktkonzept (Allwetterfonds) prolongiert. Der Capital Preservation Fund (Anlageziel Geldmarktzins plus 3%) darf zu maximal 30% in Aktien investieren, die aggressivere Variante Capital Appreciation Funds (Geldmarkt plus 5%) muss mindestens 30% in Aktien gehen. Aufgrund der wachsenden Nachfrage kommt die Shareklasse Eurohedge, seit einigen Tagen schon für den US-Value Fonds. Damit sollen die Fonds für den eurodenkenden Investor nicht nur eurodenominiert, sondern auch eurogedhedged sein.

Bei den strukturierten Produkten wird man in den nächsten 2-5 Jahren sehen, ob sie die Renditeversprechen (Kupon, Partizipationsrate) erfüllen. Jeder Investor soll seine Anlagen mit einer Idee verbinden und nur in transparente Produkte investieren, wo er versteht worin er investiert ist. Das können auch einfache strukturierte Produkte als Beimischung sein.

Für den durchschnittlichen Kunden empfehlen sich Kerninvestments im Total/Absolute Return Bereich, rundherum lassen sich in der Portfolio-konstruktion „Satelliten“ einbauen: Immos, Zertis, Rohstoffe,... Parallelen im Portfolio (Aktienfonds plus klassische Aktien als strukturiertes/garantiertes Produkt) sollten vermieden werden.

Martin Linsbichler, Franklin Templeton:

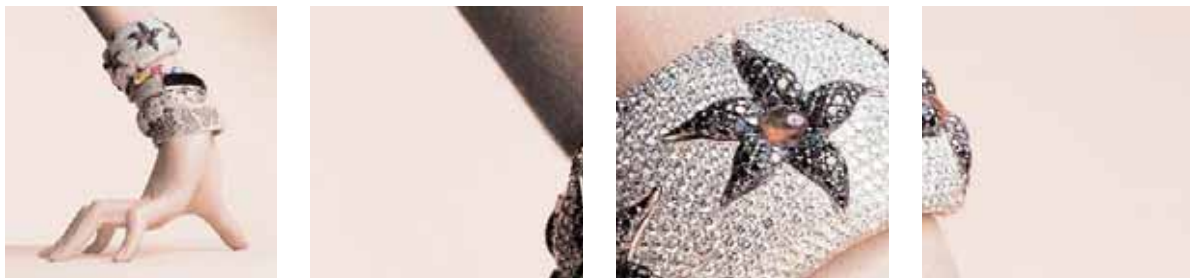
Der Strategic Allocation Fund wird bis zu einem Viertel des Volumens aus Fremd-KAGs beimischen. Wir bieten keine strukturierten/garantierten Produkte an, mit Fonds kann man langfristig bessere Performance mitnehmen. Strukturierung kann man im privaten Portfolio durch die Mischung aller Assetklassen selbst schaffen.



Fund Profile

Global Luxury Goods

Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Prestige



Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Prestige

Fondsdomizil	Luxemburg
Portfoliomanager	Varabott Ho, Paris
Co-Portfoliomanager	Marjorie Sonigo, Paris
Fondswährung	EUR
Benchmark	MSCI World Euro
Emissionsdatum	07.07.2006
Management Fee p.a.	1,92%
Ausgabeaufschlag	max. 5%
ISIN	Tranche B: LU0254360752

Anlageargumente

- Bewertungen im Luxusgütersektor sind aktuell sehr attraktiv und unter dem historischen Durchschnitt.
- Die Nachfrage nach Luxusgütern steigt durch die zunehmende Anzahl an vermögenden Konsumenten und neuen Millionären besonders in China und Russland weiter an.
- Starke, über lange Zeitperioden aufgebaute Marken im Sektor, machen Luxusgüterhersteller weniger anfällig auf Marktzyklen.



«Es sind die Verbraucher in Asien, insbesondere in China, die das Nachfragewachstum beflügeln.»

Varabott Ho, Portfoliomanager
Marjorie Sonigo, Co-Portfoliomanager

Anlageidee

Der Sektor bietet ausgezeichnete Chancen für Anleger, da die Bewertungen attraktiv und das Umsatzwachstum hoch sind. Beide Komponenten werden durch einen Anstieg der Binnennachfrage und des globalen Tourismus beflügelt. In den Jahren 2003 und 2004 verzeichnete der Sektor ein starkes Wachstum. 2005 erreichte das Wachstum sogar zweistellige Werte, was auf die weltweit steigende Zahl äusserst vermögender Privatpersonen und eine deutliche Erholung des globalen Tourismus zurückzuführen war. Wie aus dem World Wealth Report 2005 von Merrill Lynch und Capgemini hervorgeht, soll das Finanzvermögen der Millionäre in den nächsten fünf Jahren jährlich um etwa 6,5% wachsen. Geographisch betrachtet sind es die Verbraucher in Asien, insbesondere in China, die das Nachfragewachstum antreiben. In Asien werden inzwischen über 35% aller Luxusgüter weltweit verkauft. Zudem werden bis 2010 voraussichtlich mehr chinesische Touristen um die Welt reisen als Touristen aus Amerika und Japan.

Attraktive Bewertungen

Price-Earnings-Ratios von Luxusgüteraktien sind aktuell tiefer als im historischen Durchschnitt. Dies ist ein Indikator für attraktive Bewertungen.



Österreichs börsennotierte Immobilien-AGs über Ostchancen und Unterschiede CEE bleibt rentabler Boden für Immo-Investoren



Immobilien-Aktien in Diskussion (v.li.): **Helmut Hardt** (Wiener Privatbank Immobilieninvest), **Wolfgang Lösch** (Eco Business-Immobilien), **Peter Sidlo** (conwert Immobilien Invest), **Karl Mauracher** (Meinl Success, Meinl European Land), **Norbert Gertner** (Immofinanz, Immoeast)

CEE war und ist ein Treiber der heimischen Immobilien-Aktien, die heuer ausserdem mit beachtlichen Kapitalerhöhungen aufzeigten. Kann es puncto CEE-Renditen so weitergehen? Und kommen sich die Austro-Immo-AGs im Osten ins Gehege? Diese Fragen waren Thema einer hochkarätigen Podiumsdiskussion beim Investmenttrends-Kongress.

Norbert Gertner, Vorstand der Immofinanz AG und der Immoeast AG, ist optimistisch, denn Osteuropa sei ein so vollkommen heterogener Immobilienmarkt sowohl bei den regional erzielbaren Renditen als auch in den grossen Unterschieden zwischen den Sektoren bzw. Marktsegmenten (Gewerbeimmobilien, Wohnimmos, ...). „Der Markt ist so gross, dass es keinen Verdrängungswettbewerb zwischen den heimischen Immo-AGs beim Kauf von Objekten gibt.“ Sein Haus setze bei den meisten Projekten auf Entwicklungsprojekte - Stichwort Ukraine. Immofinanz und Immoeast seien die grösste Immoinvestgruppe Kontinentaleuropas mit der Aktivstrategie, mit der breitestmöglichen Palette alle Immosegmente abzudecken, um mögliche negative Performances in einzelnen Immo-sektoren abfedern zu können.

Der Vorstand der Eco Business-Immobilien AG, Wolfgang Lösch, betont hingegen den Hauptbereich seines Hauses: das

gewerbliche Investieren - Handel, Gewerbe, Logistik; Kunden seien gewerbliche Mieter. Die Segmentierung und das Engagement in dem „übersichtlichen Bereich“ diene dazu, dass der Kunde weiss, was er bekommt. Wichtigste Frage bei den Engagements seines Hauses sei immer: „Wer sind unsere Partner?“

„Potenzial für Generationen“

Der Sprecher des Vorstandes der Meinl Success AG, Karl Mauracher, sieht aktuell die grossen Investitionschancen seines Hauses in Russland, der Türkei und der Ukraine. „Das Risiko, nicht in diese Märkte zu investieren, ist grösser, als das Risiko dort zu investieren.“ Die Ost-Chancen würden kurzfristig manchmal überschätzt, aber die Erträge langfristig unterschätzt. Wer nicht dabei sei, verpasse dort Renditen. Die „Baumringe“-Strategie seines Hauses - sich immer weiter in den Osten auszudehnen (mit Musterprojekt Russland) - bewähre sich. Meinl European Land sei in den K&K-Ländern mit „You are well known“ empfangen worden. Fazit: Auch kaufkraftbereinigt gebe es im Osten Potenziale, die „für Generationen reichen“.

Peter Sidlo, Leiter Investor Relations des ebenfalls in Ostländern aktiven Wohnimmo- und Altbauentwicklungs-Spezialisten conwert Immobilien Invest AG, spricht das

höhere Risiko von Wohnimmo-Projekten, je weiter man in den Osten gehe, an. Dieses müsse man den Investoren mit entsprechenden Renditen begründen. Als „Hot Spot“ mit hohen Mieten und Preisen sieht er etwa Bukarest. Das langjährige Investment am Immo Markt Ostdeutschland bringe die guten „Renditen des Ostens mit der Sicherheit des Westens“. Die Wohnimmo-Aktie sei wenig volatil, weil Wohnimmobilien generell eine stabile Entwicklung aufweisen.

Doppelter Blick auf USA

Helmut Hardt, Mitglied des Vorstandes der Wiener Privatbank Immobilieninvest AG, nennt zwar die Yield Compression und „grössere Renditen heisst auch grösseres Risiko“, betont aber die Vorteile der österreichischen Immo-Investmentgesellschaften, die sie in CEE nützen können: die geografische und historische Nähe und das Know-how in dieser Region. Positiv: „US-Immo-Investoren mit Interesse an CEE haben Liquidität, sehen das Label Osteuropa bei den hiesigen Immo-Investmentgesellschaften und gehen hinein.“ Als nachhaltige Erfolgsfaktoren für die Investmentgesellschaften, nach denen man sie beurteilen solle, nennt er jene der US-REITs: Die Qualität des Managementteams und deren Unabhängigkeit.

Nach den Platzierungen 2006: Was die heimischen Immo-AGs zur Zukunft sagen Kapitalerhöhungen: Wie geht es 2007 weiter?

Die heurigen Kapitalerhöhungen der heimischen Immo-AGs warfen beim Investmenttrends-Kongress unter den Finanzdienstleistern und Vermögensberatern die Frage „Geht es so weiter?“ auf. Hier ein paar Antworten:

Norbert Gertner, Immofinanz und Immoeast:

Eine KE wird man erst dann (wieder) angehen, wenn man die Mittel auch vernünftig investieren kann. Denn nach spätestens einem Jahr fragen die Aktionäre nach dem Gewinn pro Aktie. KE ist kein Selbstzweck, sondern soll mit Fremdkapital einen guten Leverage-Effekt erzielen. Daher soll der Interessent nicht nur auf das Volumen einer KE schauen, sondern vielmehr darauf, wie das Kapital angelegt wird. Unser Ziel ist, mit guten Ergebnissen eine exzellente Aktienkursentwicklung zustandezubringen. Die beiden KEs 2006 wurden grossteils international platziert, die Platzierung bei österreichischen Privatanlegern via Finanzdienstleister ist mit höheren Vertriebskosten (Abschluss-, Vertriebsprovisionen) verbunden als wenn man sich an internationale Banken/Versicherungen wendet. Wichtig wäre ein Nachdenken über das Finden einer neuen Provisionsstruktur, um mit mehrjährig gehaltenem Immo-Aktienbestand die Bestandsvergütung für die Vermögensberater zu stärken. Da die Vertriebsprovisionen aus den KE-Erlösen kommen, geht es um die künftige Konditionengestaltung für den Fall wenn es keine KE von Immo-AGs, also auch keine Vertriebsprovisionen gibt. Man kann nicht davon ausgehen, dass die Platzierungsfees ad infinitum fortführbar sind.

Karl Mauracher, Meinl Success, Meinl European Land:

Beim Blick auf die heurigen „grossen“ KE-Volumina muss man sich vom rein österreichischen Blickwinkel verabschieden. Bei 7-9% jährlichen Wachstumsraten in Osteuropa sind die 6 Mrd. Euro aus den KEs, die dort investiert werden, nicht „viel Geld“ sondern bescheiden. Wir bekommen mit CEE 100 Millionen neue Einwohner „geschenkt“, was sind im Verhältnis 20 Einkaufszentren? Bezüglich künftiger KEs ist das Problem nicht, geeignete Immobilien zu finden bzw. Projekte zu entwickeln, sondern das richtige Management zu finden. MELs Listung im MSCI World Index ist als Auszeichnung für die bisherige Arbeit zu sehen. Projektfokus 2007 ist Russland, Polen, Ukraine und Türkei, wo wir Renditevorteile und günstige Chancen/Risikoverhältnisse sehen. Auch Meinl Airport bleibt spannend.

Peter Sidlo, conwert Immobilien Invest:

Fazit zu den zwei durchgeführten KEs: Die Earnings per Share zeigen, dass sie zeitnahe richtig angelegt waren. Die internationalen Investoren (50% waren Institutionelle) schauen sich die Märkte, Preise und Renditen an, und bei Wohnimmos in CEE haben die Preise/Mieten noch Potenzial. Das sehen auch die internationalen Investoren, daher wird es auch 2007 Kapitalzufluss geben. Österreichische Vertriebspartner und österreichische Privatinvestoren sind tendenziell „verlässlicher“ im Sinne eines längerfristigen Aktienhaltens, als z.B. UK-Fonds. In 2007 soll in unseren Kernmärkten Österreich und Deutschland selektiv das Portfolio verstärkt werden. Wenn Akquisitionen in der Pipeline sind, wird man sich auch an den Kapitalmarkt wenden.

Helmut Hardt, Wiener Privatbank Immobilieninvest:

Via KE Mittel hereinzuholen ist die erste Chance. Die zweite Chance ist dann, das Kapital zu „verinvestieren“ mit dem Ziel steigender Net Asset Values. Bei den grossen europäischen Immobilienaktiengesellschaften stimmen die Kennzahlen noch immer, daher ist ausreichend Kapital vorhanden, das in Immoaktien fließen will bzw. fließt. Das Plus bei den Yields gegenüber anderen Assetklassen zeigt die Attraktivität von europäischen Immobilien-AGs. Europäische Immoaktienfonds haben heuer über 30% performt, wir gehen davon aus, dass dies auch 2007 so bleibt. In der Pipeline ist ein geschlossener Immofonds mit Wohnimmobilien im Osten, der Privatkunden angeboten werden soll. Dazu Nischenprodukte, z.B. Bauherrenmodelle.

Wolfgang Lösch, Eco Business-Immobilien:

Mehrere kleinere KEs haben den Vorteil der Zeitnähe zwischen Mittelaufbringung und dem Investieren. Die Finanzdienstleister als Vertriebsweg sind wesentliche Partner, weil sie gut erreichbar sind und rasches Feedback vom Retailmarkt geben können. Das gibt uns auf der Aktivseite die Möglichkeit, das Richtige zu tun. 2007er-Plan ist es, die Osteuropa-Tochter auch an die Börse zu bringen.

- www.boerse-express.com
- www.boerse-express.com/aktien
- www.boerse-express.com/immobilien



Fund Profile

Global Security

Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Security



Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Security

Fondsdomizil	Luxemburg
Portfoliomanager	Andy Kastner, CFA Zürich
Fondswährung	USD
Benchmark	MSCI World (net)*
Emissionsdatum	20.10.2006
Management Fee p.a.	1,92%
Ausgabeaufschlag	max 5%
Anteilsklassen	Tranche B, R EUR und R CHF
ISIN	USD Tranche B: LU0269899067 EUR Tranche R: LU0269899570 CHF Tranche R: LU0269899737

*net: abzüglich Quellensteuern

Anlageidee

Sicherheit ist eines der primären Bedürfnisse des Menschen. Die erhöhte Mobilität, Klimaveränderungen und der nicht mehr weg zu denkende Einsatz von Informationstechnologie zu Hause und am Arbeitsplatz führen zu erhöhten Sicherheitsrisiken.

Innovative Unternehmen, die Lösungen für die täglichen Sicherheitsbedürfnisse anbieten können, profitieren von einer hohen Produktnachfrage und dem Umstand, dass Käufer bei einem solchen Grundbedürfnis wenig preissensitiv sind.

Die Themenvielfalt im Sektor «Sicherheit» ist riesig. Ein global ausgerichteter Fonds, der von einem erfahrenen Research-Team und hervorragenden eigenentwickelten Bewertungs-Systemen profitieren kann, bietet die richtige Plattform, um an diesen langfristigen Wachstumsaussichten zu partizipieren.

Anlageargumente

- Das Thema «Sicherheit» betrifft jedermann. Unternehmen, die sicherheitsbezogene Produkte anbieten, haben gute Wachstumsaussichten.
- Sicherheit ist kein kurzfristiger Trend sondern hat eine langfristige strategische Bedeutung.
- Das Wachstumspotenzial widerspiegelt sich bis anhin noch nicht in den Bewertungen.
- Der Fonds ist breit nach Themen und Marktkapitalisierungen diversifiziert.

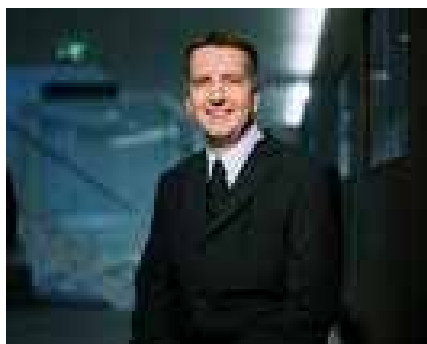


«Sicherheit ist eines der Grundbedürfnisse des Menschen.»

Andy Kastner, CFA, Portfoliomanager

Produktanbieter aus Österreich, Deutschland und Luxemburg über ihre Pläne Alternative Investments: die Palette wird noch bunter

Wohin geht der Trend bei Alternativen Investments? Prominente heimische Marktplayer gaben beim Investmenttrends-Kongress Auskunft:



Eric Samuiloff, C-Quadrat

Eric Samuiloff, Vorstand der C-Quadrat AG sieht Hedge Funds in Österreich „unter ihrem Wert geschlagen“ aber als sinnvolle Beimischung in der Vermögensgestaltung. „Wir bieten eingebaute Höchststandsgarantien und attraktive Partizipationsraten.“ Das bringe positive Erträge auch bei nichtboomenden Märkten. Was die Transparenz der Produktgestaltung betrifft, so fand zur Twin Win Fox Produktidee ein Beautycontest unter Emittenten (europäischen Emissionsbanken) statt. Um nachhaltig ertragreiche und fair gepreiste Produkte platzieren zu können, sei vorwiegend die richtige Auswahl der Emittenten erforderlich. Und mit dem eigenen finanzmathematischen Modell könne die Ertragschance um 10% verbessert werden. 2007 soll die C-Quadrat Total Return Produktfamilie ausgeweitet werden (mit Höchststandsgarantie) und in die CEE-Region gegangen werden.



Andreas Dolezal, Relax Strukturierte Investmentprodukte

Der Geschäftsführer der Relax Strukturierte Investmentprodukte Gesellschaft, An-

dreas Dolezal, will Kleinanleger mit der Zertifikate-Verpackung auch Zugang zu alternativen Investments bieten - z.B. Produktzugang zu den Rohstoffpreisentwicklungen. Relax initiiert Zertifikate nach Marktbedarf. Wer Garantien wolle, müsse wissen, dass diese Geld kosten und die Erträge mindern. Produktideen 2007 seien ganze kurze Laufzeiten (18-24 Monate) und die Umsetzung der Idee, Kapitalgarantieprodukte auch sparplanfähig zu machen. Wichtig sei die Transparenz nach der Einbuchung auch bei Garantieprodukten für den Kunden über die gesamte Laufzeit - durch ein laufend erstelltes Reporting der Emittenten.

Schiffe, China und KMU



Klaus Fickert, König & Cie. Emissionshaus

Klaus Fickert, Mitglied der Geschäftsführung von König&Cie. Emissionshaus, betont den Erfolg mit Schiffsfonds (durchschnittlich 16,7% p.a. mit den geschlossenen Fonds). Weltweite Güter-Logistik sei ein Grossthema, über Schiffsfonds könne man also von der Globalisierung profitieren. Denn 97% aller Weltgüter werden auf dem Schiffswege transportiert. Ein Schwerpunkt 2007 seines Emissionshauses sind neue Schiffe (Grosstanker, Containerschiffe) für rd. 1,2 Mrd Euro, die in den nächsten Monaten angeliefert werden.

Der Vorstand der Capital Bank, Constantin Veyder-Malberg, will 2007 einen Indexfonds auf den CN(China)-Index der Wiener Börse, also auf Chinas A-Aktien, auflegen. Denn es gebe noch immer eine sehr günstige Aktienbewertung in China. Die „Qualified Bank“-Bewilligung der chinesischen Behörden habe man erst kürzlich zugesprochen bekommen. Weiters tue sich 2007 in Österreich ein völlig neues Geschäftsfeld auf: Durch das neue KMU-Investitionsförderungsgesetz sind für Selbständige 10%



Constantin Veyder-Malberg, Capital Bank

des Gewinns 4 Jahre steuerfrei, wenn er investiert wird. Die Kundendepoteröffnung aus dem innovativen Titel „Investitionskonto“ könne also beginnen. Der Banker betont weiters die dynamische Kapitalgarantie seines Hauses: Der Bankkunde kann eine Bankgarantie für sein Fondsdepot wählen: Er kann „Verkaufen wenn der Markt fällt, wieder kaufen wenn der Markt steigt“ ankreuzen. Puncto Produkttransparenz weiss jeder Kunde jeden Tag über den Status seiner Fonds bescheid: „Transparenter geht's nicht.“ Bei Zertifikaten beispielsweise sei komplette Transparenz schwer, weil die verschiedenen Risiken (Emittentenrisiko, Zinsrisiko, Marktrisiko, Währungsrisiko,...) nicht berechenbar seien.



Georges Weyer, Banque de Luxembourg

Georges Weyer, Österreichsprecher der Banque de Luxembourg Privatbank, sieht als Repräsentant des reinen Privatkundengeschäfts bei der Strukturierung von Garantieprodukten „Zertifikate ideal als Beimischung“. Deshalb werde sein Haus eine Serie von neuen Zertifikaten auf den Markt bringen - mit und ohne Garantien.



Fund Profile

Russia Explorer

Credit Suisse Equity Fund (Lux) Russia Explorer



Credit Suisse Equity Fund (Lux) Russia Explorer

Fondsdomizil	Luxemburg
Portfoliomanager	Elizabeth Eaton, London
Fondswährung	EUR
Benchmark	Keine repräsentative Benchmark verfügbar
Emissionsdatum	16.05.2006
Management Fee p.a.	1,92%
Ausgabeaufschlag	max. 5%
ISIN	Tranche B: LU0254366791

Anlageargumente

- Umfangreiche natürliche Ressourcen machen Russland und Zentralasien zu einer attraktiven Anlageregion.
- Stabile politische Strukturen und ein schnell wachsender Finanzmarkt in Russland bieten als zentrales Fundament ausgezeichnete Perspektiven für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum.
- Steigende Einkommen einer neu entstandenen Mittelschicht lassen den Privatkonsum ansteigen und eröffnen neue Anlagemöglichkeiten im Konsumsektor.
- Investitionen des Fonds in Länder wie Kasachstan und Ukraine, die erst am Anfang ihrer marktwirtschaftlichen Entwicklung stehen, schaffen zusätzliches Renditepotenzial.

Anlageidee

Das Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung in Russland und Zentralasien ist beachtlich. Die Wachstumsraten lagen in den letzten Jahren stetig über 6,5%. Schätzungen zufolge könnte Russland 2025 die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt sein. Dank hoher Rohstoffpreise sind in diesem ressourcenreichen Gebiet einige der größten Bergbau-, Erdöl- und Erdgasunternehmen entstanden, welche auch international wettbewerbsfähig sind. Die Infrastruktur und Industrie dürften in der Region künftig weiter ausgebaut werden. Daraus wiederum ergeben sich Impulse für die Entwicklung der Nicht-Rohstoffsektoren. Die meisten Unternehmen in Russland und Zentralasien bieten – obgleich noch in einem frühen Stadium ihrer Kapitalentwicklung – Anlagechancen, die man anderswo nur schwerlich findet. So ist beispielsweise das Wachstumspotenzial der Finanzbranche enorm, zumal die Marktdurchdringung im Bereich der Privatkredite an Haushalte noch sehr gering ist. Wenn die Einkommen der Privathaushalte steigen, werden auch die Investitionen in Retail- und Konsumprodukte (Kreditkarten, Kredite, Anlagefonds usw.) zunehmen. Damit sind attraktive Anlagechancen innerhalb dieses Sektors gegeben. Dieser Trend wird auch in anderen Sektoren seinen Niederschlag finden, da der derzeit entstehende Mittelstand die Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen befördert.

Kontakt Österreich:
 Franz Xaver Jahrstorfer (Bild)
 Relationship Manager
 Fund Distribution Austria
 Tel. 0049 175 2204 351
 franzxaver.jahrstorfer@credit-suisse.com



Kontakt allgemein:
 Tel.: 0049-69 - 7538 1111,
 Fax: 0049-69 - 75 38 17 96
www.credit-suisse.com/at
investment.fonds@credit-suisse.com