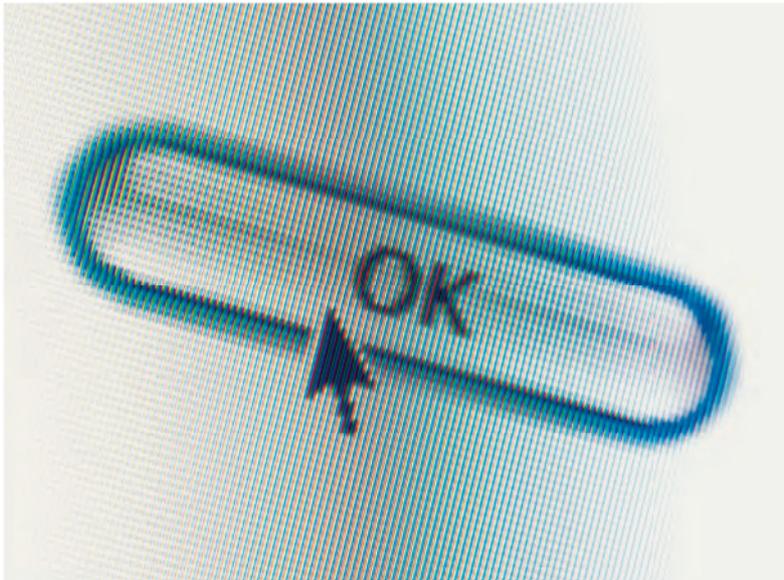


STRUKTURIERTE PRODUKTE



Digital macht mobil

Branchentrends

Der Frankenschock und die erratischen Märkte haben neues Interesse an strukturierten Produkten geweckt. Weil flexibel konstruiert und vielseitig einsetzbar, haben sie im Prinzip für jedes Szenario eine Lösung. Massgeschneidert kommen sie vermehrt im Risikomanagement zum Einsatz. Voraussetzung für eine optimale Verwendung sind Transparenz und Vergleichbarkeit. Da setzt das digitale Banking ein. Die eloquente und fortschrittsgerichtete Branche ist gefordert. **SEITE 3**

BILD: DANIEL SAMRA/GETTY IMAGES; MARKUS WUCHESNER/ALF. (R.S.C. MITTER 02)

«Ewige Liebi»

Barrier Reverse Convertibles sind mit Abstand das populärste Zertifikat in der Schweiz, und das, seit es das Produkt gibt. Was erklärt die grosse Beliebtheit, und worauf müssen Anleger beim Kauf achten? **SEITE 11**

Vorsicht Risiko

Im Umfeld niedrigster bis negativer Zinsen versuchen Emittenten, Finanzprodukte mit Zusatzkomponenten attraktiver zu machen. Doch aufgepasst: Frühzeitig kündbare Papiere tragen das Risiko der Wiederanlage zu einem ungünstigen Zeitpunkt. Struki mit Referenzanleihe – von einem Schuldner minderer Qualität – bergen ein erhöhtes Verlustrisiko. **SEITEN 7, 12**

Wie Mini zu Maxi wird

Mini-Futures bieten maximale Chancen. Aber auch da gilt: Erfolg hat nur, wer das Produkt versteht. **SEITE 8**



THOMAS WULF

«Struki kennen keine Anlagenot»

Der Markt ist noch lange nicht gesättigt, sagt der Generalsekretär des europäischen Branchenverbands Eusipa. Vielseitig einsetzbar, bieten Struki auch und gerade bei Niedrigzinsen eine Lösung. **SEITE 9**

Den Hypozins einfrieren

Trotz sinkendem Zinsniveau sind die Hypothekenzinsen in der Schweiz im Steigen begriffen. Zertifikate bieten einen Weg, der Verteuerung von Libor-Hypotheken einen Riegel zu schieben. **SEITE 16**

Vola, Vega, Delta – was dahintersteckt

Strukturierte Produkte haben Optionscharakter. Welcher Logik sie folgen, ist schwieriger zu erfassen als bei einfachen Aktien und Obligationen. Analysemodelle gehen der unsichtbaren Hand, die Struki lenkt, nach und erklären die Zusammenhänge. **SEITEN 4, 12**

Vor Absturz geschützt

In hektischen Märkten ist schon viel erreicht, wenn Verluste vermieden werden. Zertifikate dienen auch zur Absicherung. Das Risikomanagement wird immer wichtiger. **SEITE 17**

«Produkte noch verständlicher machen»

GEORG VON WATTENWYL
Präsident des Branchenverbands SVSP

Herr von Wattenwyl, was ist der Branche, dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte, im vergangenen Jahr besonders gelungen, worüber freuen Sie sich? Der SVSP hat sich 2015 verstärkt als Verband für die gesamte Branche positioniert. Die Basis dafür ist ein neues Mitgliederkonzept. So repräsentieren wir neu die gesamte Wertschöpfungskette der Industrie, das heisst Emittenten, Distributoren, Börsen und Partner gleichermaßen. Das Feedback auf die Erweiterung ist positiv, wie die Neueintritte zeigen. Ein weiteres Highlight aus Verbandsicht war die Studie des Swiss Finance Institute über die Performance und die Kosten von strukturierten Produkten.

Kurz noch zur Mitgliederstruktur: Wie viele Neumitglieder erwarten Sie in diesem Jahr? Eine genaue Prognose ist schwierig. Seit Jahresbeginn konnten wir bereits zwei neue Mitglieder begrüßen, notabene von der Buy Side, also der professionellen Kundenseite: Lombard Odier und Cornèr Bank. Wir führen verschiedene Gespräche, um die Zahl von gegenwärtig 23 Mitgliedern weiter zu steigern.

Sie haben die vom Swiss Finance Institute 2015 erstellte Studie über Kosten und Performance von strukturierten Produkten erwähnt. Wurde das Ziel – vertrauensbildende Transparenz – erreicht? Ja, die erste umfassende Studie über den Schweizer Markt hat deutlich aufgezeigt, dass strukturierte Produkte eine gute Performance zu angemessenen Kosten liefern. Zudem konnten wir mit Fakten Vorurteile besonders hinsichtlich Kosten ausräumen. Das Feedback auf die Studie war sehr positiv. Die Kosten-

Fortsetzung auf Seite 6

In turbulenten Zeiten Trümpfe ausspielen

EDITORIAL Strukturierte Produkte bieten vorsichtigen Anlegern gute Möglichkeiten, die heftigen Schwankungen an den Finanzmärkten zu überstehen.

Philippe Béguelin

Der Markt für strukturierte Produkte ist in Fahrt, sie sind in unsicheren Zeiten der Trumpf in der Hand. Startschuss war der 15. Januar vor einem Jahr, als die Nationalbank den Euromindestkurs aufhob und damit ein Beben an den Finanzmärkten auslöste. Hohe Volatilität brachte endlich die lang ersehnten Möglichkeiten für Hebelprodukte. Mit Call- und Put-Warrants (Optionsscheinen) setzen Anleger meist auf kurzfristige Bewegungen und bestreiten damit den Grossteil des Umsatzes an der Derivatbörse SSP-X, Tochter der SIX Swiss Exchange.

Vor dem Frankenschock war das Geschäft lange Zeit flau, denn gemächliche Kursbewegungen bieten weniger Opportunitäten. Zwar schoss die Volatilität dann und wann in die Höhe, etwa wenn es im Gebälk der Eurozone knirschte. Aber die Marktlage beruhigte sich jeweils schnell, und die Anleger dösteten ein.

HOHE VOLATILITÄT BELEBT DEN MARKT

Doch diesmal gab es neben der SNB weitere Epizentren. Zuerst sorgte Griechenland für Unruhe, dann bebte es in China, wo die Börsen verrücktspielten und die Zentralbank den Renminbi abwertete. Buchstäblich Öl ins Feuer gossen die Förderländer mit ihrem Überangebot, das die Rohstoffbaisse beschleunigte.

Solche Unwägbarkeiten sind nicht erfreulich für Investoren, schon gar nicht im Nullzinsumfeld mit Anlagenot. Doch in unsicheren Zeiten bieten strukturierte Produkte gute Erfolgchancen. Das gilt nicht nur für Calls und Puts – Letztere dienen auch zur Absicherung des Portefolles –, sondern ebenso für Anlage-

produkte. Unter den nach wie vor beliebten Barriereprodukten mit Coupon passen derzeit besonders gut solche, die sich auf mehrere Aktienindizes statt auf Einzeltitel beziehen. Indizes sind deutlich weniger schwankungsanfällig. Ein Barrier Reverse Convertible auf den S&P 500 mit einer niedrigen Barriere von 50% hätte die Zeit von 1957 bis 2007 schadlos überstanden, auch die Börsencrashes. Erst in der Finanzkrise 2008 unterschritt der Index die Barriere. Das zeigt eine informative Studie, die das Swiss Finance Institute (SFI) im vergangenen Sommer präsentiert hat, Auftraggeber war der Branchenverband SVSP.

AKTIEN ABSICHERN, RISIKOPUFFER ODER SCHUTZ

Wem Barrieren zu riskant sind, weil seit 2008 die Bankenwelt nicht wirklich sicherer und die Schulden grösser geworden sind, und zwar nicht nur von US-Ölförderern, sondern global, der erwägt Kapitalschutzprodukte, ebenfalls auf Aktienindizes. Denn wöglichlich steigen die Börsen weiter. Entweder weil die Weltwirtschaft erstarbt oder weil die Deflationsgefahr zunimmt und die Zentralbanken eine neue Liquiditätsschwemme losstrenen. Die US-Notenbank und die Europäische Zentralbank könnten durchaus Aktien kaufen, wie das Bank of Japan bereits tut.

Für Kapitalschutz auf Aktien muss der Anleger im Nullzinsumfeld einen Selbstbehalt von 5 bis 10% in Kauf nehmen. Trotzdem ist das Konzept attraktiv. Und Bedenken mit Blick auf die Finanzstabilität lassen sich mit der Pfandbesicherung (Cos) der SIX auffangen: Cosi springt ein, sollte der Emittent in Schieflage geraten.

Absicherung des Aktienportefolles mit Put-Warrants, niedrige Barrieren oder Kapitalschutz auf Indizes: Statt allzu viel Cash zu horten, sollten Anleger diese Trümpfe ausspielen.

Braucht es Struki, wozu und weshalb?

Strukturierte Produkte erschliessen sich Anlegern nicht gleich auf den ersten Blick, ihre Struktur ist komplex und erfordert einiges Wissen. Kотиerte Indexfonds, Exchange Traded Funds oder ETF, sind hingegen einfach konstruiert. Lässt sich das eine durch das andere ersetzen, was sind die Unterschiede, was die Gemeinsamkeiten? Philipp Rickenbacher, Vizepräsident des Struki-Verbands, und Andreas Homberger vom ETF-Spezialisten Hinder Asset Management debattieren. **SEITE 14**

Der Befürworter



PHILIPP RICKENBACHER
SVSP-Vize, Bank Julius Bär

Der Kritiker



ANDREAS HOMBERGER
Hinder Asset Management



Quelle: Thomson Reuters / Fitch