

STRUKTURIERTE PRODUKTE



BILDER: GETTY IMAGES, MARKUS FORTE ZVG (6)

Auf solidem Fundament

Es gibt zahlreiche Theorien, wie man ein optimales Portefeuille zusammenstellen soll. Ziel der Portfoliokonstruktion ist ein solides Gerüst mit genügend Renditepotenzial bei verlässlicher Absicherung gegen Verluste. Gerade für diese Zwecke wartet die Branche mit ausgeklügelten Konzepten auf. Strukturierte Produkte können – wie der Name es sagt – dank ihrer Struktur ein stabiles Grundgerüst mit attraktivem Gewinnpotenzial bieten. **SEITEN 4, 5, 6, 7, 13**

«Neue Interessenten ansprechen»

WILLI BUCHER
Vorstandsmitglied im
Branchenverband SSPA.

Herr Bucher, ist das Barriereprodukt mit Coupon nach wie vor der Favorit der Privatanleger?

Ja, für Retail-Anleger bleibt der Barrier Reverse Convertible das beliebteste strukturierte Produkt. Das zeigt sich in den Statistiken und auch an den Zeitungsinseraten. Das Bedürfnis der Investoren ist da, sonst würde das Produkt von den Emittenten nicht mehr beworben.

Die Produkte, genannt BRC, beziehen sich oft auf das Trio Nestlé, Novartis und Roche. Bleiben auch diese drei favorisiert?

Retail-Anleger fühlen sich wohl damit, obwohl Nestlé in letzter Zeit massiv negativ überrascht hat und Roche ab Frühling 2022 zwei Jahre lang schlecht abschneidet. Die wichtigste Frage für Anleger ist: Bin ich bereit, eine der Aktien ins Depot zu nehmen, falls sie deutlich sinkt? Da haben Investoren mit Nestlé, Novartis und Roche weniger Berührungsängste als beispielsweise mit Tesla.

Die Werbung richtet sich an Anleger, die die Produkte schon kennen,

Fortsetzung auf Seite 4

Flexibilität an allen Fronten

EDITORIAL Strukturierte Produkte sind wie ein Sackmesser, mit dem passenden Werkzeug je nach Marktlage, Nachfragetrend und Anlegerbedürfnis.

Damien Martin und Philippe Béguelin

Strukturierte Produkte haben auf so gut wie jede Frage eine Antwort. Diese Antwort ist in aller Regel nicht bloss schwarz oder weiss, sondern kommt in nuancierten Grautönen daher. Kaum ein anderes Anlageinstrument verspricht so viel Flexibilität und Individualität. Ob sich ein Investor auf ein Kursfeuerwerk oder zumindest einen moderaten Kursanstieg freut, eine Seitwärtsbewegung erwartet oder aber leichte Verluste, wenn nicht gar einen Totalausfall befürchtet – die Branche wartet für jeden Fall mit einem Produkt auf, womit sich Anleger auf ihr Szenario einstellen und erst noch das Portfolio gegen ein gegenteiliges Ereignis absichern können.

Was derart flexibel ist, ist bisweilen nicht ganz einfach zu verstehen. Umso wichtiger ist es daher für die Branche, die Information über ihre Produkte zu verfeinern und diese damit für Anleger über Generationen hinweg zugänglich zu machen. Denn: Heute ist der klassische Struki-Anleger mindestens 45 Jahre alt, vermögend und risikobewusst. Mittlerweile interessieren sich aber auch immer mehr jüngere Leute für die Welt des Investierens und der Vorsorge – und konkreter Anlageinstrumente.

ZEIT FÜR EINEN REFERENZINDEX

Die Branche und ihr 2006 gegründeter Verband, die Swiss Structured Products Association (SSPA), sollten ihr langjähriges Bestreben weiterentwickeln. Es geht darum, nicht nur erfahrene Anleger mit Information zu versorgen, sondern auch für neue Interessenten die Eigenschaften und die Funktionsweise der strukturier-

ten Produkte adressatengerecht zu erklären, ein passendes Bildungsangebot bereitzustellen und Missverständnisse auszuräumen. Es sollen nur Anleger ein strukturiertes Produkt kaufen, die verstehen, wann das jeweilige Werkzeug – je nach Marktsituation, Szenario und Risikobereitschaft – wirklich nützlich ist. Wer mit seiner Prognose danebenlag, ärgert sich allenfalls über sich selbst und versucht es erneut. Wer aber schlecht informiert ist, fühlt sich getäuscht, verliert das Vertrauen und wendet sich ab.

Exemplarisch für die Bemühungen der Branche steht die Lancierung eines Struki-Index, der fortan als Benchmarking-Instrument dienen und der Branche zu mehr Visibilität und Marktdurchdringung verhelfen soll. Vor allem aber soll der neue Referenzindex Anlegern zeigen, wie sich strukturierte Produkte verhalten, wenn die Börse steigt oder fällt oder wenn die Unsicherheit und damit die Volatilität am Aktienmarkt zu- oder abnimmt.

SICH FÜR RISIKEN WAPPEN

In der Gunst vieler Anleger stehen Produkte, die auch in unsicheren und mitunter turbulenten Börsenphasen eine vorhersehbare Rendite liefern. Dabei finden sich Investoren heute mehr denn je in einem schwierigen Umfeld multipolarer Herausforderungen.

Zur Marktlage gehören schöne Renditen, die aber auf einem wackligen Sockel von nur wenigen hoch bewerteten Technologieaktien stehen, geopolitische Konflikte mit wechselnden Siegern und Verlierern sowie eine wegen Zöllen und Handelskrieg unklare Inflations- und Zinslage. Mittendrin sollten Investoren ihr Portfolio gegen diese Unwägbarkeiten schützen. Kein Wunder, dass in solchen Zeiten das Erwägen neuer Anlagestrategien und -produkte fast schon zwingend geworden ist.

Volatilität ausnutzen

Mit geschickt eingesetzten strukturierten Produkten können Anleger von Marktschwankungen profitieren und ihr Portfolio stabilisieren. Denn: Volatilität ist nicht nur ein Mass für Risiko, sondern zeigt auch Opportunitäten auf. **SEITE 4**

Unbeeindruckt vom Rekordtaumel

In Märkten, die zwischen Rekordjagd und Korrekturen schwanken, helfen strukturierte Produkte, um sich richtig zu positionieren. Insbesondere Drop-back-Zertifikate sorgen für eine ausgewogene Mischung aus Baisseschutz und Renditepotenzial. **SEITE 6**

Ein Schattendasein

Der Reverse Convertible steht im Schatten des Barrier Reverse Convertible. Er hat aber das Potenzial, daraus hervorzutreten. **SEITE 11**



GEORG VON WATTENWYL

«Ein neuer Index als Benchmark»

Der Präsident des Branchenverbands SSPA kündigt einen Referenzindex an, und er erwartet, dass Anleger dank neuer Technologie mehr Produkte ins Portfolio nehmen. **SEITEN 8, 9**

Das Momentum nutzen

Momentumstrategien sind eine Alternative zu Wachstumsstrategien, die in den vergangenen Jahren dominiert haben. Sie bieten eine Möglichkeit, sich in einem herausfordernden Umfeld zu positionieren. **SEITE 13**

Eine neue Generation von Anlegern

Der typische Anleger in Strukis ist über 45 Jahre alt – noch sind strukturierte Produkte unter jüngeren Anlegern kaum verbreitet. Zielgerichtete Kommunikation und Flexibilität können helfen, eine neue Generation von Anlegern zu erschliessen. **SEITE 14**

Tipps fürs Struki- Portfolio 2025

Mit strukturierten Produkten lässt sich ein Portfolio ergänzen, optimieren und absichern. Wegen ihrer vielseitigen Eigenschaften kann theoretisch ein ganzes Depot mit strukturierten Produkten gebildet werden. Sechs Branchenkenner haben sich mit diesem Gedanken befasst und stellen ihr Struki-Portfolio für das Jahr 2025 vor. **SEITEN 12, 13**



JÉRÔME ALLET
UBS



MANUEL DÜRR
Leonteq



MICHELE GIAMPÀ
Luzerner Kantonalbank



ROMAN PRZIBYLLA
Maverix Securities



VIVIEN SPARENBERG
Vontobel



CURDIN SUMMERMATTER
Zürcher Kantonalbank



Auftakt ins Anlagejahr 2025: In die Aktienfavoriten der Zürcher Kantonalbank investieren.

Zum Jahresauftakt haben die Aktienanalysten der Zürcher Kantonalbank zehn Schweizer Titel identifiziert, denen sie 2025 besonders gute Aussichten einräumen. Die Auswahl besteht aus fünf Large Caps sowie fünf Small- und Mid-Cap-Aktien. Unter den Börsenschwergewichten finden sich neben dem Baustoffhersteller **Holcim** die Private-Equity-Spezialistin **Partners Group**, der Pharmakonzern **Roche**, der Warenprüfkonzern **SGS** sowie die Hörgerätespezialistin **Sonova**. Bei den kleinen und mittelgrossen Titeln setzen die Aktienanalysten der Zürcher Kantonalbank auf den Stromkonzern **BKW**, den Lebensmittelkonzern **Emmi** und den Versicherer **Helvetia**. Auch die Online-Bank **Swissquote** und das Medtech-Unternehmen **Ypsomed** sind Teil der Selektion.

Wie Anlegerinnen und Anleger direkt investieren können

Das Tracker-Zertifikat auf die «ZKB Jahresfavoriten 2025» vereint die zehn selektierten Schweizer Titel in einem Aktienkorb und ermöglicht es Anlegerinnen und Anlegern damit, in die Auswahl des Researchs der Zürcher Kantonalbank zu investieren. Die zehn Aktien werden gleichgewichtet mit jeweils 10% in den Basket aufgenommen. Im Verhältnis zur Börsenkapitalisierung sind kleine und mittlere Unternehmen somit relativ höher gewichtet.

ZKB Tracker-Zertifikat auf den Aktienbasket «ZKB Jahresfavoriten 2025»

Zeichnungsfrist: 17. Januar 2025, 12.00 MEZ
Laufzeit: 1 Jahr
Ausgabepreis: CHF 100.00
Valor: 121 826 339

Kontakt

Emittentin: Zürcher Kantonalbank, Zürich,
S&P Rating AAA
Internet: zkb.ch/derivate
Telefon: 044 293 66 65

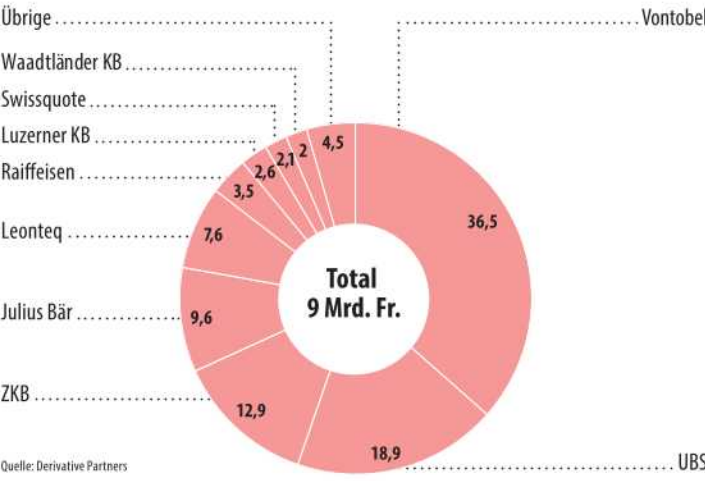
Rechtliche Hinweise
Dieses Dokument dient Werbezwecken. Dieses Dokument richtet sich an Investoren mit Wohnsitz/Sitz in der Schweiz. Dieses Dokument wurde von der Zürcher Kantonalbank mit geschäftsbühlicher Sorgfalt erstellt. Sie bietet jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen und lehnt jede Haftung ab, die sich aus der Verwendung des Dokumentes ergeben. Dieses Dokument ist weder ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages noch eine Einladung zur Offertstellung für Produkte und Dienstleistungen. Es stellt kein Angebot und keine Empfehlung für den Erwerb, das Halten oder den Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Dieses Dokument enthält allgemeine Informationen und berücksichtigt weder persönliche Anlageziele noch die finanzielle Situation oder besonderen Bedürfnisse eines spezifischen Empfängers. Der Empfänger sollte die Informationen vor einem Anlageentscheid sorgfältig auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen Verhältnissen überprüfen. Für die Einschätzung juristischer, regulatorischer, steuerlicher und anderer Auswirkungen wird dem Empfänger empfohlen, sich durch Fachpersonen beraten zu lassen. Dieses Dokument stellt weder ein Basisprospekt noch endgültige Bedingungen oder ein Basisinformationsblatt dar. Der Basisprospekt, die endgültigen Bedingungen sowie ein allfälliges Basisinformationsblatt sind bei der Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich, Abteilung VRIS sowie über zkb.ch/finanzinformationen kostenlos erhältlich. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Telefonate mit Handels- und Verkaufseinheiten der Zürcher Kantonalbank aufgezeichnet werden. Mit Ihrem Anruf stimmen Sie stillschweigend der Aufzeichnung zu. © 2025 Zürcher Kantonalbank. Alle Rechte vorbehalten.

Nun allerdings ist die Situation eine völlig andere. Die amerikanische Seite beharrt nicht mehr nur darauf, beschlossene Ausnahmen von globalen Regelungen wie Basel III beizubehalten. Vielmehr wird es wohl eine Unzahl weiterer Sonderregeln geben. Themen sind Krypto-Assets, künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit.

Der Schweizer Markt für strukturierte Produkte

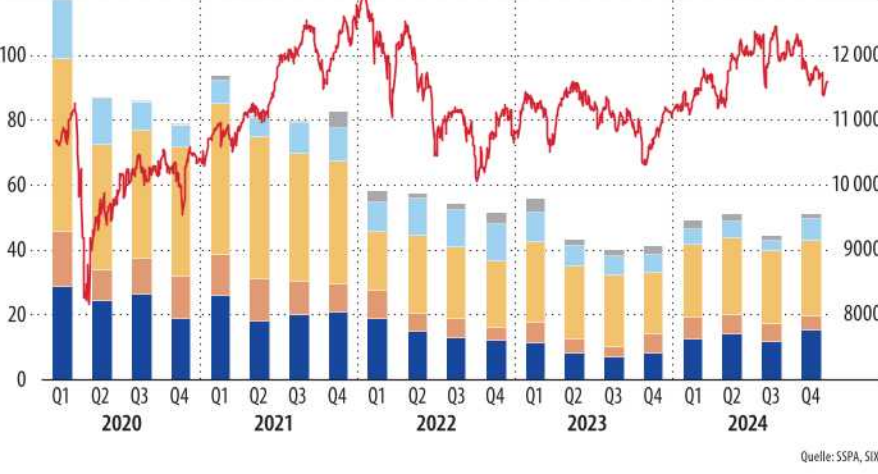
Börsenumsatz der Emittenten

Umsatzanteil 2024 der Emittenten an der SIX Structured Products in %



Quelle: Derivative Partners

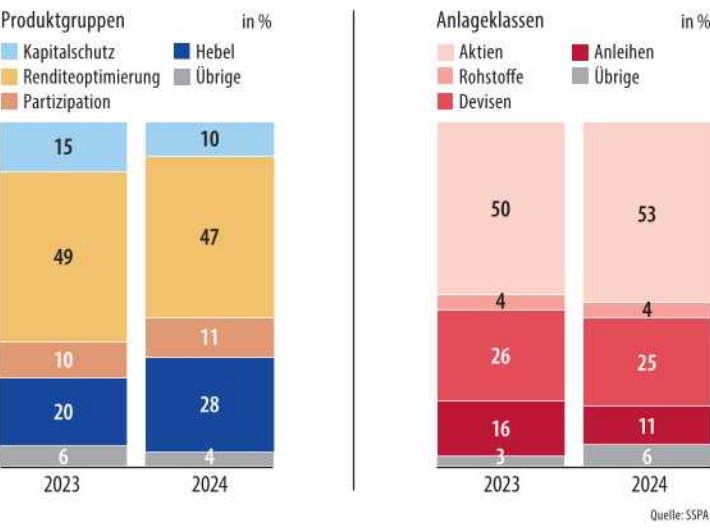
Umsatz strukturierte Produkte in Mrd. Fr.



Quelle: SSPA, SIX

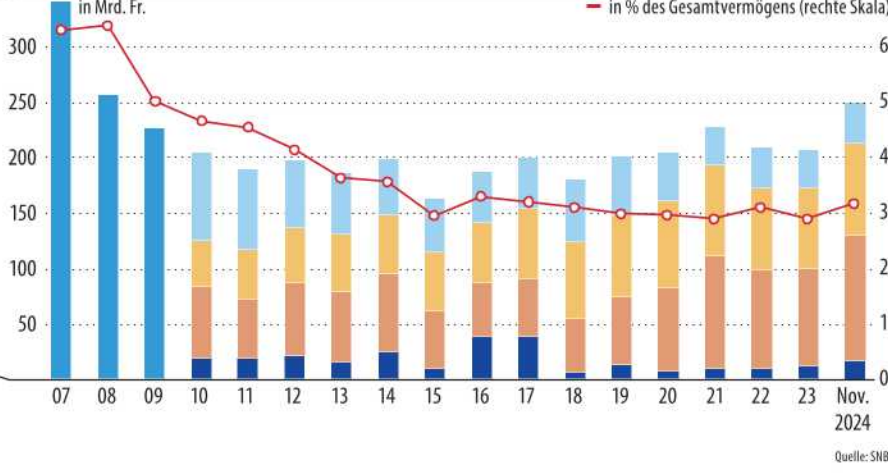
Der Umsatz mit strukturierten Produkten hat 2024 um 9% zugenommen, von 180 Mrd. Fr. im Vorjahr auf 196 Mrd. Fr. Dies sind 11% weniger als 2022 – und damals sorgte eine Verschärfung der Abgrenzungskriterien für einen deutlichen Rückgang (vgl. Grafik unten links). Weniger volatil als der Umsatz ist das Anlagevermögen. Es beträgt seit Jahren um die 200 Mrd. Fr., zuletzt etwas mehr, und macht gut 3% des gesamten investierten Kapitals aus (vgl. Grafik unten rechts). Unter den Produktgruppen erzielt Renditeoptimierung weiter den grössten Umsatz, mit Reverse Convertibles (ohne Barriere) an der Spitze, wie der Branchenverband SSPA meldet. In der Rangliste der Emittenten für den Umsatz an der SIX Swiss Exchange hat Bank Vontobel den Anteil von 28 auf 36% erhöht und UBS überholt. Swissquote setzt sich vor die Waadtländer Kantonalbank. **BEG**

Umsatz im Jahresvergleich



Quelle: SSPA

In strukturierte Produkte investiertes Vermögen



Quelle: SMI

IMPRESSUM

Sonderbund «Strukturierte Produkte» zur Ausgabe Nr. 10 der «Finanz und Wirtschaft» vom 8. Februar 2025

HERAUSGEBER

Tamedia Finanz und Wirtschaft AG
Werdstrasse 21, Postfach, 8021 Zürich
Telefon 044 248 58 00
Verleger Pietro Supino

REDAKTION

Tamedia Finanz und Wirtschaft AG
Werdstrasse 21, Postfach, 8021 Zürich
Telefon 044 248 58 00, verlag@fuw.ch
Jessica Peppel (Geschäftsführerin)
Leitung Marc Isler (Leitung Nutzermarkt), Aranzazu Diaz (Leitung Abo-Service)
Abonnemente Tel. 044 404 65 55
abo@fuw.ch, www.fuw.ch/abo
Anzeigen Tamedia Advertising AG
Seestrasse 39, 8700 Küsnacht
Tel. 044 248 40 30 anzeigen@fuw.ch
Philipp Mankowski (Chief Sales Officer), Urs Wolperth
anzeigen@fuw.ch

VERLAG

Tamedia Finanz und Wirtschaft AG
Werdstrasse 21, Postfach, 8021 Zürich
Tel. 044 248 58 00, verlag@fuw.ch
Jessica Peppel (Geschäftsführerin)
Leitung Marc Isler (Leitung Nutzermarkt), Aranzazu Diaz (Leitung Abo-Service)
Abonnemente Tel. 044 404 65 55
abo@fuw.ch, www.fuw.ch/abo
Anzeigen Tamedia Advertising AG
Seestrasse 39, 8700 Küsnacht
Tel. 044 248 40 30 anzeigen@fuw.ch
Philipp Mankowski (Chief Sales Officer), Urs Wolperth
anzeigen@fuw.ch

TECHNISCHE HERSTELLUNG

DZZ Druckzentrum Zürich AG
Werdstrasse 21, 8021 Zürich

Ein Angebot von Tamedia

Brüsseler Uhrwerk in Revision

DEREGULIERUNG Die EU will ihre Gesetze entschlacken – Feinjustierung oder Zeitumstellung?

Thomas Wulf

Ein Wecker erklingt in Europa – es ist der Weckruf nach Deregulierung. Er läutet allerdings nicht unerwartet. Wie der Rest der Welt stand auch das Brüsseler Europaviertel ab November unter dem Eindruck der zweiten Amtsübernahme von Donald Trump. Schon im Vorfeld zeichnete sich ab, dass über viele Ebenen von Entscheidungsträgern und Politikbereiche hinweg massiver Druck ausgeübt werden würde, die Dinge nicht nur neu zu betrachten, sondern zu ändern. Dass dies auch die Finanzbranche voll einschliesst, liess sich spätestens am Rücktritt des Regulierungchefs des Federal Reserve, Michael Barr, und am «Rauswurf mit Ankündigung» des kryptokritischen SEC-Vorsitzenden Gary Gensler ablesen.

In Brüssel nimmt man die Dinge kaum gelassener. Die EU-Kommission hat zu Jahresbeginn angekündigt, sich mit grosser Energie auf die Themen Wettbewerbsfähigkeit und strategische Autonomie zu konzentrieren.

EINE MAMMUTAUFGABE

Als Massnahme für Wettbewerbsfähigkeit soll eine Überprüfung und Entschlackung des EU-Gemeinschaftsrechts wie auch sämtlicher laufenden Gesetzgebungsvorhaben in Angriff genommen werden. Der Plan gleicht einer Mammutaufgabe, deren Ausmass wohl auch den involvierten Beamten erst allmählich klar wird.

Ein solcher Plan ist EU-Beobachtern nicht unbekannt. Beschränkt auf den Finanzsektor hatte der letzte britische Kommissar, Sir Jonathan Hill, 2014 unter grossem Applaus eine fast gleichlautende Initiative angekündigt, bevor er wegen des Brexit 2016 abtrat. Vom Plan einer umfassenden Revision des Regelungskanons im Finanzsektor blieb nicht viel übrig. Das Vorhaben schlief, wie so manches gross angekündigte aus Brüssel, ein.

Nun allerdings ist die Situation eine völlig andere. Die amerikanische Seite beharrt nicht mehr nur darauf, beschlossene Ausnahmen von globalen Regelungen wie Basel III beizubehalten. Vielmehr wird es wohl eine Unzahl weiterer Sonderregeln geben. Themen sind Krypto-Assets, künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit.

US-Forderungen lassen sich stets indirekt, aber nicht weniger effektiv über das Angebot an nichtamerikanische Unternehmen formulieren, im US-Markt von gewissen übergreifenden Regeln verschont zu bleiben. Um diesem Druck etwas zuvorzukommen, fokussiert sich die Kommission auf den Umweltschutzbereich.

INDUSTRIAL GREEN DEAL
Hier gibt es seit dem ersten Amtsantritt von Ursula von der Leyen und dem mit viel Verve von allen Institutionen angegangenen Green Deal eine Unmenge an Regelungen, die den Ruf der EU, Weltmeister im Vorschriftenmachen zu sein, nur allzu deutlich bestätigen. Um dieser weltweit einmaligen Regelungsdichte Herr zu werden, ist nun Vizekommissionspräsident Valdis Dombrovskis angetreten. Er soll ressortübergreifend die koordinierte Anpassung oder Suspendierung einzelner Regelwerke einleiten, ohne die Klimaschutzregeln völlig aufzugeben.

Was der Quadratur des Kreises gleicht, wird von der EU-Kommission als Industrial Green Deal angepriesen. Im Detail geht es darum, drei höchst komplex miteinander verzahnte Regelwerke zur Offenlegung von Unternehmensrisiken mit Nachhaltigkeitsbezug zu vereinfachen. Es sind die in Brüssel auch unter Spezialisten gefürchteten Akronyme CSRD, CSDDD respektive CS3D sowie die berühmte Taxonomieverordnung selbst (vgl. Glossar).

Für Finanzinstitute ist dies von erheblicher Bedeutung, unabhängig davon, ob sie viele Produkte mit dem Etikett «nachhaltig» anbieten. Die allermeisten Banken haben letztes Jahr zur Ermittlung einer Nachhaltigkeitsquote auf Konzernebene (Green Asset Ratio, GAR) ihr internes Reporting umfassend angepasst, um alle Risiken sachgerecht abzubilden und letztlich eine «faire» Quote ermitteln zu können. Zur Herausforderung wird etwa, dass viele Unternehmen und Kunden unzureichende Daten liefern. Dies muss umständlich mit Schätzungen ausgeglichen und dann im Auditing nachgehalten werden.

Für strukturierte Produkte kommt erschwerend die Abwesenheit klarer Regeln hinzu, die definieren, inwieweit eingegangene Derivatpositionen zur Nachhaltigkeit beitragen. Dies stellt in der Praxis ein immenses Problem dar, da sämtliche Derivate in den Nenner der Quotenberechnung der GAR einbezogen werden. Die Industrie ist hier auf Improvisation angewiesen und behilft sich damit, die Regeln für Fonds sinntensprechend anzuwenden.

GLOSSAR

CSDDD (oder CS3D) – Corporate Sustainability Due Diligence Directive
EU-Richtlinie, die Unternehmen zur Identifizierung, Vermeidung und Minderung «negativer Auswirkungen» ihrer Geschäftstätigkeit auf nachhaltige Aspekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette verpflichtet. Zieht wegen der kaum erfüllbaren Berichtspflichten bei globalem Geschäft (Produktion, Import von Gütern von ausserhalb der EU) enorme Kritik auf sich.

CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive
EU-Richtlinie, die vorschreibt, wie EU-Unternehmen standardisiert zu Nachhaltigkeitsaspekten berichten müssen.

GAR – Green Asset Ratio
Konzernbilanzkernzahl, die anzeigt, welcher Teil der von einer Bank gehaltenen Verbindlichkeiten als nachhaltig im

Sinn der Taxonomie einzustufen ist. Es existieren zahlreiche Untervarianten.

Omnibus
Ein Rechtsakt, der viele andere Rechtsakte abändert. Existiert z. B. auch als Teil des RIS-Regelungspakets.

RIS – Retail Investment Strategy
2022 initiiertes Regelungskpaket mit detaillierten Vorschriftverschärfungen für den Vertrieb von Finanzprodukten an Kleinanleger. Auf Rats- und Parlamentebene in vielen Details hoch umstritten. Die Verhandlungen stecken fest.

Taxonomie
Unmittelbar geltender Rechtsakt, der den Kern der EU-Nachhaltigkeitsregelungen darstellt. Die Taxonomieverordnung legt fest, welche Unternehmenstätigkeiten als nachhaltig (bezogen vor allem auf Umweltbelange) gelten.

hinzu, die definieren, inwieweit eingegangene Derivatpositionen zur Nachhaltigkeit beitragen. Dies stellt in der Praxis ein immenses Problem dar, da sämtliche Derivate in den Nenner der Quotenberechnung der GAR einbezogen werden. Die Industrie ist hier auf Improvisation angewiesen und behilft sich damit, die Regeln für Fonds sinntensprechend anzuwenden.

REGELN FÜR STRUKTURIERTE PRODUKTE

Diese erst leidlich laufende, immens teure und hoch komplexe Maschinerie soll im Sinn einer allumfassenden Einmalanpassung wettbewerbsstärker werden. Solche Rechtsakte werden gerne, etwas irritierend, als «Omnibus» betitelt, was nichts mit dem öffentlichen Verkehr zu tun hat, sondern einen Rechtsakt bezeichnet, der viele andere auf einen Schlag ändert.

Auch dem wohlwollenden Betrachter ist aber das Risiko klar, dass dieser Rundumschlag nach hinten losgehen kann. Es wird kaum möglich sein, die vielen kleinen und grossen Unzulänglichkeiten der mehr als 500 Einzelregeln in den vorgenannten drei Regelwerken in uhrmacherischer Feinjustierung anzupassen, ohne dass dies gleich im nächsten Regelungsmonster mündet, das mit neuen unklaren Begriffen, fehlerhaften Definitionen oder ungewollten Nebenwirkungen aufwartet. Einfacher und lebensnah dürfte es sein, dass die Kommission versucht, politisch zu punkten, indem sie geplante Regelungen begräbt oder aufschiebt.

Dies könnte beim allseits ungeliebten Projekt der Retail-Investment-Strategie (RIS) endlich zur erhofften Entscheidung führen, selbige einzustampfen. Die RIS birgt im Entwurf wie auch in den Änderungsfassungen von Rat und Parlament eine Vielzahl unnötiger Offenlegungs- und Warnpflichten, die nahezu allesamt auf bestehenden Regeln im Binnenmarkt aufbauen, ohne irgendeinen quantifizierbaren Mehrwert für den Verbraucher zu liefern. Das einstige Vorzeigeprojekt RIS gilt vielen Beobachtern denn auch als eine Art Test dafür, ob die Botschaft aus Amerika in Brüssel angekommen ist.

Thomas Wulf ist Generalsekretär der Eusipa, des europäischen Dachverbands der Zertifikatbranche in Brüssel. Der Artikel spiegelt seine persönliche Meinung.

Willi Bucher: «Neue Interessenten ansprechen»
Fortsetzung von Seite 1

potenzielle Neukunden fühlen sich kaum angesprochen. Bestehende Kunden erreichen wir mit Inseraten, und sie werden von unserem wichtigsten Intermediär, den Kundenberatern der emittierenden Finanzinstitute, angesprochen. Das läuft gut und braucht derzeit keinen besonderen Fokus. Die Mehrheit der Investoren mit strukturierten Produkten ist sechzig oder älter, sie haben am meisten Anlagevermögen. Zusätzlich wollen wir gezielt neue Kunden ansprechen.

Was für Anleger haben Sie im Visier?
Diese Leute haben erste Erfahrungen mit Investieren gemacht, etwa mit Aktien, Fonds oder auch Kryptowährungen. Dies hat ihr Interesse geweckt für Finanzanlagen.



«Wir haben eine grosse Bibliothek mit Wissensbeiträgen und Erklärvideos.»

Es sind also keine völligen Anfänger.
Nein. Wer bisher kein Geld in Finanzanlagen investiert, ist nicht die richtige Ansprechperson für uns. Um dies abzugrenzen, ist eine Umfrage hilfreich, die das Kursverhalten liessen und analysiert haben.

Wie gehen Sie nun vor?
Ausbildung und Information sind zentral. Damit sind wir gut ausgerüstet, alles findet sich auf der Homepage unseres Branchenverbands, der Swiss Structured Products Association SSPA. Dort werden Neueinsteiger fündig, und weitere Informationen gehen in die Tiefe und sind nützlich für Profis. Wir haben eine grosse Bibliothek mit Wissensbeiträgen und Erklärvideos, dahin möchten wir die Leute bringen. Dazu haben wir zwei Produkte ins Schaufenster gestellt.

Eins davon ist vermutlich der Barrier Reverse Convertible?
Ja, wir haben je ein Video für Barrier Reverse Convertibles und für Kapitalschutzprodukte. Weckt dies Interesse, finden sich weitere Informationen. So sind erfreulich viele Leute auf unsere Homepage gekommen, und wer ein Video geschaut hat, hat sich oft zusätzliche Informationen angesehen. Dazu haben wir weitere Initiativen: den Traders Cup – ein Börsenspiel mit Lerneffekt – und den SSPA-Podcast.

Wie lotsen Sie Neuanleger erstmalig auf Ihre Internetseite?
Aufgrund der Erkenntnisse aus unserer Umfrage sind wir mit verschiedenen Influencern im Gespräch – Finanz-Influencern, die auf sozialen Medien Informationen anbieten. Wir wollen auf diesem neuen Kommunikationskanal neue Interessenten ansprechen. Wichtig ist, dass die Finfluencer fundiertes Fachwissen über unsere Produkte mitbringen, denn ein strukturiertes Produkt ist ja ein wenig komplexer als eine Aktie oder ein Fonds.

Interview: Philippe Béguelin

BARRIER REVERSE CONVERTIBLES Mit geschickt eingesetzten strukturierten Produkten können Anleger von Marktschwankungen profitieren und ihr Portfolio stabilisieren.

Yasha Nemati

Die Finanzmärkte sind von Natur aus volatil – Schwankungen, die viele Anleger abschrecken, aber auch grosse Chancen bieten. In den letzten fünf Jahren wurde die Volatilität besonders durch globale Ereignisse wie die Covid-19-Pandemie, den Ukrainekrieg, den Inflationsschock, aggressive Zins erhöhungen und die Schwäche des Technologiesektors geprägt. Diese Entwicklungen sorgten für Unsicherheit, steigende Rohstoffpreise und teils extreme Kursschwankungen, die die Märkte weltweit erschütterten.

Dabei ist Volatilität mehr als ein Mass für Risiko – sie zeigt auch Opportunitäten auf. Ein bekanntes Instrument zur Messung der Marktstimmung ist der Vix, der die erwartete Schwankungsbreite des S&P 500 misst. Ein hoher Vix signalisiert Unsicherheit, ein niedriger Stabilität. Makroökonomische Einflüsse wie Zinspolitik, Inflation oder geopolitische Ereignisse beeinflussen die Volatilität direkt und können Anlegern wertvolle Hinweise für den Einsatz geeigneter Produkte wie Barrier Reverse Convertibles (BRC) geben.

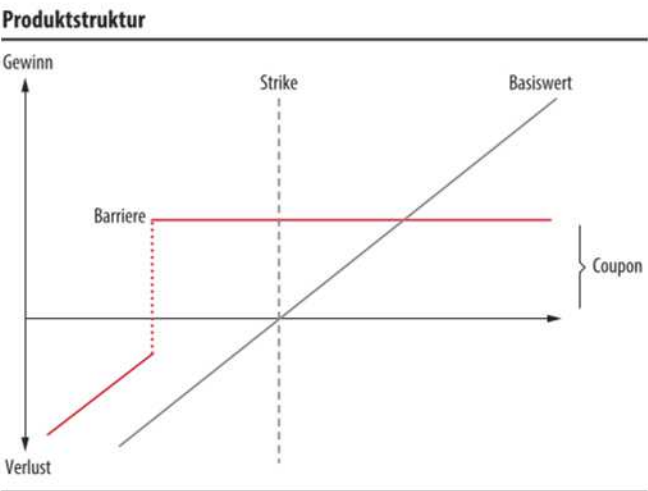
DAS PRODUKT IM FOKUS

Barrier Reverse Convertibles bieten dem Anleger eine Möglichkeit, von Volatilität zu profitieren, ohne dabei grossen Risiken ausgesetzt zu sein. Diese Produkte kombinieren attraktive Coupons mit einem bedingten Schutz nach unten, auch Puffer genannt. In Phasen hoher Volatilität profitiert der Anleger von den gestiegenen Prämien für den Verkauf von Optionen, die in diesen Produkten enthalten sind. Aber auch bei seitwärts tendierenden oder leicht fallenden Märkten kann man mit dieser Art von strukturierten Produkten eine stabile Rendite erzielen.

Ein BRC besteht aus zwei wesentlichen Komponenten: einem Basiswert, der eine Aktie, ein Index, ein Währungspaar, eine Anleihe oder ein Rohstoff sein kann, und einer Barriere, die das Kursniveau angibt, unter das der Basiswert wäh-



Quelle: Julius Bär / Grafik: F&F, sm



Quelle: Julius Bär / Grafik: F&F, sm

rend der Laufzeit nicht fallen sollte. Solange die fortlaufend betrachtete Barriere nicht berührt wird, erhält der Anleger bei Fälligkeit das gesamte eingesetzte Kapital zurück, ergänzt mit dem garantierten Coupon.

Tritt ein Barriereereignis ein, und bleibt der Kurs unterhalb dieses Niveaus, erhält der Investor beispielsweise Aktien des Basiswerts ins Depot, was unter dem Strich in einem Verlust resultieren kann. Im schlimmsten Fall könnte es sogar zu einem Totalverlust kommen, wenn der Emittent oder die Aktie als Basiswert komplett ausfällt. Um das Risiko weiter zu reduzieren, können beispielsweise Indizes anstelle einzelner Aktien gewählt werden.

BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Die Dynamik der Volatilität und ihre Auswirkungen auf BRC lassen sich anhand eines realen Szenarios gut veranschaulichen. Am 5. August 2024 erhöhte sich die Volatilität sprunghaft, da der japanische Börsenindex Nikkei 225 über 12% einbrach. Die Volatilität stieg für den Nikkei 225 deutlich stärker als für andere Indizes wie den SMI oder den S&P 500. Hätte ein Anleger zu diesem Zeitpunkt einen neuen Abschluss in einen BRC auf den SMI, den S&P 500 und den Nikkei

225 vorgenommen, hätte er von der gestiegenen Volatilitätsprämie profitieren können.

Angenommen, der BRC in Franken hätte eine Laufzeit von zwölf Monaten und eine fortlaufende Barriere von 60% des Initialwerts gehabt, so wäre das Resultat beim Abschluss am 5. August 2024 ein Coupon von 8% p.a. Heute, bei gesunkener Volatilität, würde ein vergleichbarer BRC einen Coupon von lediglich etwa 3% p.a. bieten. Um eine höhere

«Volatilität ist mehr als ein Mass für Risiko – sie zeigt auch Opportunitäten auf.»

Rendite zu erzielen, müsste die Barriere angehoben werden, was jedoch den Schutz nach unten verringert. Je höher die Barriere, desto geringer ist der Puffer gegen Kursverluste.

Ein Coupon in Franken von 3% p.a. mag auf den ersten Blick weniger attraktiv erscheinen, ist jedoch in einem Umfeld historisch niedriger und weiter rückläufiger Zinsen in der Schweiz eine interes-

sante Option. Dieses Beispiel verdeutlicht, wie sich die Dynamik der Volatilität gezielt nutzen lässt, um die Rendite zu maximieren, und unterstreicht gleichzeitig die Bedeutung einer sorgfältigen Balance zwischen Risiko und Ertrag.

PSYCHOLOGISCHE VORTEILE

Es ist bekannt, dass Anleger dazu neigen, Verluste stärker zu empfinden als Gewinne. Dieses Verhaltensmuster wird durch die klar definierte Struktur von BRC gemildert: Der Investor weiss von Anfang an, welche Szenarien zu welchen Ergebnissen führen, was gerade in unsicheren Zeiten beruhigend wirkt.

Barrier Reverse Convertibles sind keine universelle Lösung, aber sie bieten in Zeiten erhöhter Volatilität eine attraktive Möglichkeit, das Portfolio zu diversifizieren, Risiken zu reduzieren und gleichzeitig stabilen Ertrag zu erzielen. Ihre Kombination aus festen Coupons, begrenztem Risiko und einem klaren Mechanismus macht sie zu einem wertvollen Instrument in der heutigen Zeit. Wer die Funktionsweise versteht und die Marktbedingungen im Auge behält, kann Volatilität als Chance nutzen – statt sie zu fürchten.

Yasha Nemati, Head Structured Products
PB Sales international, Bank Julius Bär

Unsicherheit als Chance

LONG-SHORT-ZERTIFIKATE Bei widersprüchlichen Anforderungen bietet sich eine besondere Form von strukturierten Produkten.

Elena Carolosi

Im derzeitigen Marktumfeld ist es äusserst schwierig, die Zukunft vorauszusehen. Der dominierende Konsensus: Es wird ein weiteres Jahr voller geopolitischer Spannungen und erhöhter Unsicherheit.

Solche Szenarien sind mit ein Grund, weshalb Derivate nicht an Relevanz eingebüsst haben. Ein besonders leistungsstarkes Instrument unter den strukturierten Produkten sind Long-Short-Zertifikate, die die Volatilität mindern und Alpha erzielen möchten, während sie marktneutral investieren.

STRATEGIEN KOMBINIEREN

Long-Short-Zertifikate ermöglichen es, gleichzeitig Long- (Kauf-) und Short- (Leerverkaufs-)Positionen in einer Reihe von Vermögenswerten einzugehen – und dies in einem einzigen Instrument zusammengefasst, das vom Emittenten des Zertifikats risikogesteuert und überwacht wird.

Im Kontext der jüngsten Marktereignisse wie der Wiederwahl von Donald Trump könnten Investoren eine Long-Position in einem Aktienkorb einnehmen, von dem erwartet wird, dass er von der Politik des neuen US-Präsidenten profitiert, während gleichzeitig der breitere US-Aktienmarkt leerverkauft wird. Diese Strategie würde damit nicht nur die potenzielle Outperformance ausgewählter Aktien ab-

decken, sondern auch breitere Marktschwankungen damit verbundener Risiken abmildern. Die Short-Position (der breitere US-Aktienmarkt) mindert dadurch das allgemeine Marktrisiko, hilft bei der Absicherung der Long-Position und reduziert die Volatilität der Investition.

Mit Long-Short-Zertifikaten haben Investoren die Möglichkeit, mehrere Anlagestrategien zu kombinieren und sowohl von steigenden als auch von fallenden Märkten zu profitieren. Diese Produkte bieten auch die Möglichkeit, das Alpha eines erfolgreichen Fondsmanagers zu extrahieren oder Marktineffizienzen auszunutzen. Darüber hinaus können die Produkte mit Funktionen wie aktivem Management oder eingebetteter Hebelwirkung komplexer ausgestaltet werden.

IM SCHATTEN DER HAUSSE

Diese Instrumente bieten versierten Anlegern einen vereinfachten Zugang zu professionellen Strategien und stellen eine echte Alternative zu komplexeren Hedge Funds dar. Professionelle Anleger können dieses flexible Instrument nutzen, um eine Strategie und eine Marktmeinung auf effiziente, kostengünstige und einfache Weise umzusetzen: Es ist eine attraktive Option für Investoren, die stabile Rendite durch ein transparentes und liquides Instrument suchen. Trotz ihrer potenziellen Vorteile werden Long-Short-Zertifikate von vielen Anlegern immer noch als Nischenprodukt

angesehen. Dafür gibt es mehrere Gründe, nicht zuletzt die Hausse der vergangenen Jahre: In einem Umfeld, in dem die meisten Vermögenswerte im Aufwärtstrend liegen, sind Anleger weniger geneigt, nach marktnutralen Strategien zu suchen, die eine stabilere Rendite bieten. Und lassen damit eine clevere Ergänzung für das Portfolioallokation ausser Acht, obwohl Volatilität reduziert und das Portfolio weiter diversifiziert werden könnte.

«Long-Short-Zertifikate sind ein besonders leistungsstarkes Instrument.»

Natürlich könnten Investoren auch eine marktneutrale Strategie umsetzen, indem sie gleichzeitig Long- und Short-Positionen direkt im Portfolio halten. Damit verbunden ist jedoch zwingend ein höheres Fachwissen, da Leerverkäufe mit dem Ausleihen von Wertpapieren, dem Ausgleichen von Positionen und dem Bewirtschaften von Margin Calls einhergehen. Man sollte auch immer das Risiko im Auge behalten, dass sich sowohl Long- als auch Short-Positionen gegen die Investoren entwickeln könnten. Als Lösung für Anleger, die möglicherweise nicht über

Portfoliorisiken absichern

WARRANTS VS. KO-WARRANTS In volatilen Märkten bieten sich die Produkte aus mehreren Gründen an.

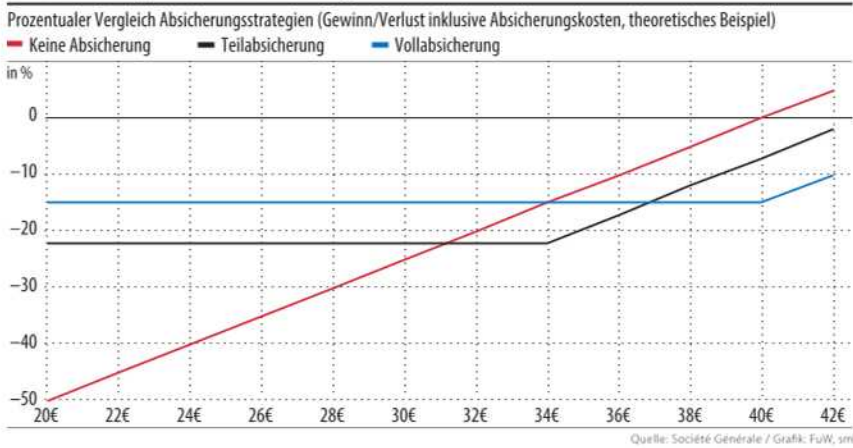
Dominique Boehler

Warrants und KO-Warrants werden von den meisten Anlegern eingesetzt, um taktisch von steigenden oder fallenden Kursen eines Basiswerts zu profitieren. KO-Warrants hingegen haben noch ein weiteres Merkmal in Form einer Knock-out-Barriere. Wenn der Kurs des Basiswerts diese Barriere durchbricht, verfällt der KO-Warrant wertlos. Diese Eigenschaft macht ihn für Kursbewegungen sehr empfindlich und erhöht sowohl den möglichen Gewinn als auch die Risiken.

DIE PRODUKTE IM VERGLEICH

Warrants bieten aufgrund ihres längeren Zeithorizonts und des Fehlens einer Barriere mehr Flexibilität. Sie eignen sich daher für Absicherungsstrategien, die moderate oder graduelle Preisänderun-

Verschiedene Optionen der Absicherung



gen des Basiswerts antizipieren. KO-Warrants sind dagegen präzisere Instrumente und können ideal zur Absicherung kurzfristiger und signifikanter Marktbewegungen sein.

ANDERE ABSICHERUNGSMITTEL

- **Diversifikation:** Die Streuung von Investments auf verschiedene Anlageklassen, Branchen und Regionen ist eine grundlegende Risikomanagementstrategie.
- **ETF:** Inverse ETF können ein breites Marktrisiko absichern. Aufgrund des Fehlens der Hebelkomponente sind die Kapitalanforderungen jedoch sehr hoch. Die Art und Weise, wie der Preis eines ETF ermittelt wird,

macht ihn zudem ineffizient für die Absicherung einer Portfolioposition.

- **Futures:** Sie verpflichten den Anleger, einen Vermögenswert zu einem späteren Zeitpunkt und zu einem späteren Preis zu kaufen oder zu verkaufen.
- **Stop Loss Orders:** Die automatische Auslösung eines Verkaufs, wenn ein Vermögenswert einen bestimmten Kurs erreicht, hilft, Verluste in turbulenten Märkten zu begrenzen.

Angenommen, der Anleger möchte eine Position von 200 Aktien der Gesellschaft ABC absichern, die zu 40 Fr. gehandelt werden. Der dazu gewählte Warrant ist eine Put-Option mit einem Ausübungspreis von 40 Fr., einem Bezugsverhältnis von 0,1 und einem aktuellen Kurs von 0,60 Fr. Die Kosten für diese Absicherung belaufen sich somit auf 1200 Fr. (200 Aktien × 0,1 Bezugsverhältnis × Put-Preis 0,60 Fr. = 1200 Fr.). Diese statische Absicherung entspricht 15% des Werts der Position.

ABSICHERUNGSVORTEILE

Es sei auch darauf hingewiesen, dass eine andere, komplexere und umfassendere Absicherungsstrategie, die sogenannte dynamische Absicherung, verwendet werden könnte, die jedoch aufgrund ihrer Kosten für Privatanleger weniger realistisch ist.

Obwohl es alternative Absicherungsinstrumente gibt (vgl. Textbox), bieten Warrants und KO-Warrants Privatanlegern deutliche Vorteile bei der Absicherung ihres Portfolios. Während sich Warrants für einen schrittweisen und moderaten Absicherungsbedarf eignen, bieten KO-Warrants einen fokussierten und gehobelten Ansatz zur kurzfristigen Risikoreduzierung. Das Verständnis der Feinheiten dieser Instrumente, zusammen mit anderen Absicherungsstrategien, kann Anlegern helfen, sich in unsicheren Märkten effektiv zu orientieren.

Dominique Boehler, Head Public Distribution Switzerland, Societe Generale Zurich Branch

RAIFFEISEN



Schweizer Werte im Fokus

Schweizer Unternehmen zeichnen sich durch Qualität und ein solides Rendite-Risiko-Profil aus. Entdecken Sie unser aktiv verwaltetes Zertifikat Top Pick Schweiz, welches die bevorzugten Aktien aus allen Sektoren repräsentiert.

raiffeisen.ch/anlagethemen

BANK VONTOBEL STEHT MIT EINEM UMSATZ 2024 IN STRUKTURIERTEN PRODUKTEN AN DER SIX VON

3,3 MRD. FR.

AN DER SPITZE DER RANGLISTE DER EMITTENTEN.

PRODUKTE IN DOLLAR ERZIELTEN BEI MITGLIEDERN DER SSPA 2024 EINEN UMSATZANTEIL VON

41 PROZENT

”

Optimierung der Performance

INVESTMENTFONDS *Der Markt will einfache Strukturen.*

2025 könnten einige der «einfachen Gewinne» des vergangenen Jahres hinter uns liegen. Die langfristigen Zinsen sind aus ihrem Trendkanal ausgebrochen, und die anhaltende Führung der Mega Caps wird zunehmend in Frage gestellt. In diesem herausfordernden Umfeld sind Investoren dazu angehalten, vermehrt mit aktiv verwalteten Strategien durch die Zyklen der Zentralbanken und die divergierenden globalen Volkswirtschaften zu navigieren.

Die Wahl des passenden Instruments kann dabei ebenso entscheidend sein wie die Erfassung des Trends selbst. Aus diesem Grund haben sich professionelle Anleger zunehmend für strukturierte Produkte auf Investmentfonds als Alternative entschieden. Diese Produkte bieten eine massgeschneiderte Möglichkeit, an der Performance von Actively Managed Funds teilzuhaben und sowohl die Risiken als auch die Rendite an das Profil des jeweiligen Kunden anzupassen.

VERSCHIEDENE INTERESSEN

Da diesen Fonds keine börsennotierten Optionen zugrunde liegen, braucht es Emittenten, die nichtlineare Fondsriskiken in messbare, absicherbare Risiken in Form eines strukturierten Produkts umwandeln. Emittenten kaufen Anteile am Fonds und verwenden häufig Proxy-Methoden, um geeignete Absicherungsverhältnisse in liquiden Volatilitätsmärkten zu handeln, um das zugrundeliegende Fondsrisiko auszugleichen. Die Akteure verfolgen unterschiedliche Interessen bei der Anwendung fondsgebundener Lösungen. Banken und Vermögensverwalter nutzen sie, um Bestände in Fonds in Hebel- und kapitalgeschützte Strukturen umzuwandeln, oder bieten massgeschneiderte Vehikel an, um ein neues Engagement in bestimmten Märkten oder Nischensegmenten zu erreichen.

«Nach der Finanzkrise gewannen die Produkte an Popularität.»

Vermögensverwalter und Fondsmanager kaufen massgeschneiderte Derivate, um Zugang zu Nischensektoren zu erhalten oder um Strategien zum Ersatz von Barmitteln umzusetzen. Ferner kann der Vertrieb fondsgebundene Produkte nutzen, um die verwalteten Vermögen zu steigern, indem er neue Anlageinstrumente anbietet und das Risikoprofil der zugrundeliegenden Fonds verändert. Versicherungs- und Pensionsgesellschaften nutzen fondsgebundene Produkte als Teil ihrer Anlagestrategien, um Rendite zu erzielen und gleichzeitig das Risiko effektiv zu steuern.

ZUNEHMENDE WICHTIGKEIT

Diese Produkte gewannen nach der globalen Finanzkrise an Popularität. Investoren haben sich von komplexen, längerfristigen Produkten wie Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI), die häufig Hedge Funds und illiquide Vermögenswerte enthalten, abgewendet. Stattdessen bewegte sich der Markt hin zu einfacheren Strukturen, die ein kapitalgeschütztes Engagement in Publikumsfonds erlauben. Banken bemühten sich aktiv darum, die Fondsbestände ihrer Kunden in kapitalgeschützte und gehebelte strukturierte Produkte umzuwandeln. Per Oktober 2024 waren rund 150 Mrd. \$ an fondsgebundenen strukturierten Produkten im Umlauf.

Fondsgebundene Lösungen sind zu einem festen Bestandteil der strukturierten Produkte geworden, da sie eine alternative Möglichkeit bieten, in renommierte Vermögensverwaltungsgesellschaften zu investieren. Da die Finanzlandschaft immer komplexer wird, werden die Vermögensverwalter weiterhin nach flexiblen Lösungen suchen, um ihre Ansichten zum Ausdruck zu bringen. Fondsgebundene Strukturen dürften dabei eine zunehmend wichtige Rolle einnehmen.

Karim Meddah, Head of FP Sales Banks & Swiss Office, Marex

Die Korken knallen

KRYPTO-ASSETS *Die Euphorie im Kryptouniversum bricht nicht ab. Alles auf eine Karte setzen sollten*

Simon Przibylla

Der Bitcoin knackte im Zuge einer fulminanten Rally am 5. Dezember 2024 erstmals die magische Marke von 100000\$. Angestossen hat den Aufstieg insbesondere die Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten. Der neue Mann im Weissen Haus gilt als Bitcoinfreund und zeigt dies, indem er Gleichgesinnte um sich schart. Zunächst nominierte er den kryptofreundlichen Scott Bessent als Finanzminister. Ebenfalls kündigte er dann an, Paul Atkins, den Co-Vorsitzenden der Token Alliance, zum Leiter der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC zu ernennen.

Seit den Wahlen in den USA Anfang November legte der Bitcoin um rund die Hälfte zu, seit Anfang 2024 verzeichnete der grösste digitale Vermögenswert sogar ein Plus von mehr als 100%. Im Sog des Bitcoinanstiegs nahm auch die Nachfrage nach anderen Cyber-Devisen zu.

BREITE RALLY

So hat sich beispielsweise der nach Marktkapitalisierung im Coin-Universum an dritter Stelle stehende XRP mehr als vervierfacht, der Dogecoin konnte sich sogar verdreifachen. Dies wiederum könnte an der engen Verundenheit der Cyber-Devisen mit Elon Musk liegen. Unter Trump ist der Tesla-Gründer und Milliardär nun als externer Berater in der neuen US-Regierung tätig. Dass der Aufstieg der digitalen Währungen auch in der Breite ankommt, zeigt sich in der Kapitalisierung



Die Wahl Donald Trumps gab dem Bitcoin den letzten Schub, um die sechsstellige Kursmarke zu knacken.

des gesamten Kryptomarktes. Sie ist inzwischen auf mehr als 3,5 Bio.\$ gestiegen. Cathie Wood, Gründerin von ARK Invest, geht davon aus, dass Handel, Finanzdienstleistungen und auch digitale Eigentumsrechte durch die Kryptotechnologie in Zukunft revolutioniert

werden. Sie sieht vor allem in der Regulierung den Schlüssel dafür, die Innovationskraft vollständig zu entfesseln und einen Boom einzuläuten.

Wer den Kryptomarkt in den vergangenen Jahren verfolgt hat, weiss, dass die Kurse der digitalen Coins stark schwanken können. Das trifft nicht nur die Kleinen, auch beim Schwergewicht Bitcoin geht es zum Teil kräftig auf und ab. Beispielsweise büsste die weltweit bekannteste Cyber-Devisen im Jahr 2022 im Zuge des Zusammenbruchs der FTX-Börse rund zwei Drittel ihres Werts ein. Und

gegenüber dem Index zu erhöhen. Dank diesem Mechanismus kann nach einer Korrektur von einer eventuellen Markterholung profitiert und das Renditepotenzial optimiert werden.

«Drop-back-Zertifikate sind für Anleger, die eine ausgewogene Mischung aus Baisse-schutz und Renditepotenzial suchen, besonders interessant.»

Der besagte Mechanismus hat allerdings nicht nur Vorteile. Steigt nämlich der Basiswert direkt, ohne je die Trigger-Schwellen zu durchbrechen, bleibt das Exposure gegenüber dem zugrundeliegenden Index unverändert. Um dies zu vermeiden, können die Drop-back-Zertifikate um High Water Marks erweitert werden. Jedes Mal, wenn der Referenzindex im Beobachtungszeitraum gegenüber der High Water Mark um einen bestimmten Prozentsatz, z. B. um 3 oder 5% sinkt, wird ein Teil des Sparkapitals in den Referenzindex investiert. Auf diese Weise können in einem haussierenden Marktumfeld vorübergehende Marktrückgänge, wie sie für volatile Anlageklassen typisch sind, genutzt werden.

Egal, welcher Mechanismus gewählt wird, Drop-back-Zertifikate sind für Anleger, die eine ausgewogene Mischung aus Baisse-schutz und Renditepotenzial suchen, besonders interessant. Sie helfen, ungewisse Zeiten mit mehr Gelassenheit zu überstehen.

Vincenzo Boichicchio, Leiter strukturierte Produkte, BCV

Strukturierte Produkte

Anleger aber nicht.

auch im Jahr 2024 ging es monatelang zwischen 60000 und 70000\$ munter hin und her, ehe die US-Wahl ein Feuerwerk nach oben entfachte. Der US-Präsident bringt nicht nur eine ganze Reihe kryptofreundlicher Gesetzgeber in den Kongress, er versprach während seines Wahlkampfs auch, die Vereinigten Staaten zur «Kryptohauptstadt des Planeten» zu machen und einen nationalen Vorrat an Bitcoin anzuhäufen.

PARADIGMENWECHSEL

Laut Mike Novogratz, Gründer und CEO des US-Kryptounternehmens Galaxy Digital, findet in der Branche derzeit bereits ein Paradigmenwechsel statt. «Bitcoin und das gesamte Ökosystem digitaler Vermögenswerte stehen kurz davor, in den finanziellen Mainstream einzutreten. Diese Dynamik wird durch die institutionelle Akzeptanz, Fortschritte bei der Tokenisierung und bei Zahlungen sowie einen klareren Regulierungsweg vorangetrieben», beschreibt Novogratz die aktuelle Situation.

Auch schreitet die Einführung von Spot-ETF auf Krypto-Assets voran. Inzwischen sind auf die beiden grössten digitalen Vermögenswerte, Bitcoin und Ethereum, entsprechende passive Anlagevehikel kotiert. Auch bezüglich Solana-Spot-ETF gibt es bereits Spekulationen über eine mögliche Zulassung. Unter dem neuen SEC-Vorsitzenden könnte das Genehmigungsverfahren deutlich schneller vorangehen als bei den beiden Vorreitern.

Die Euphorie unter den Krypto-enthusiasten zeigt sich auch an den



Quelle: CoinGecko, Dezember 2024 / Grafik: Tufti, 10

Kurszielen. So schätzt ARK Invest, dass die positiven Faktoren, von institutionellen Investments bis hin zur Funktion als digitales Gold, den Bitcoinpreis bis 2030 auf bis zu 1,5 Mio.\$ treiben könnten. Selbst wenn völlig offen ist, ob das Investmenthaus damit richtigliegt, sprechen die Fortschritte bei den Regulierungen sowie die technischen Möglichkeiten der Blockchain dafür, dass die Chancen der Krypto-Assets gross sind.

Nun alles auf eine Karte zu setzen, erscheint angesichts des noch jungen Marktes jedoch riskoreich. Da längst nicht feststeht, welchem Coin in Zukunft die höchste Aufmerksamkeit zuteilwerden wird, kann eine Streuung über potenzielle Gewinner auf alle Fälle nicht schaden.

Simon Przibylla, Public Solutions, Leonteq

Aktienmärkte auf Höchst

ABSICHERUNG *Es gibt einfache und effektive Wege, das eigene Depot abzusichern.*

Roman Przibylla

Das Börsenjahr 2024 hat Anlegern beeindruckende Renditen beschert. In den vergangenen zwei Jahren sind die US-Aktienmärkte um etwa 50% gestiegen. Diese Rally wurde von einer starken wirtschaftlichen Erholung nach der Pandemie, bahnbrechenden Innovationen im Technologiesektor und der Zentralbanken angetrieben. Gleichzeitig bleiben aber geopolitische Spannungen, Inflationsrisiken und die Unsicherheit über zukünftige Zinspolitiken präsent, was die Schwankungen und das Risiko an den Märkten jederzeit erhöhen könnte.

Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass auf solche Höhenflüge oft plötzlich und scharfe Korrekturen folgen. Für Investoren stellt sich daher die Frage: Wie lange kann dieser Aufwärtstrend anhalten, und wie kann man sich gegen potenzielle Rückschläge wappnen?

Absicherungsinstrumente wie Put-Warrants können den Unterschied zwischen einer schmerzhaften Korrektur und einem geschützten Portfolio ausmachen. Die Absicherung über einen Put-Warrant funktioniert ähnlich wie der Abschluss einer Hausratsversicherung: Der Anleger zahlt eine Prämie, um sein Portfolio vor dem Schlimmsten zu schützen, in der Hoffnung, dass die Absicherung nicht gebraucht wird – und falls doch, ist die Vorseorge ein grosser Vorteil.

EIN PRAXISBEISPIEL

Ein breit gestreutes Portfolio mit einem hohen amerikanischen Aktienanteil oder einem gewichtigen Anteil in einem ETF

auf den S&P 500 steht vor einer möglichen Korrektur. Diese könnte den Index um 10% oder mehr drücken. Aktuell notiert der S&P 500 bei 5900 Punkten, und der Dollar-Franken-Kurs liegt bei 0,88.

Zur Absicherung kann hier ein Put-Warrant auf den S&P 500 mit einem Basispreis von 5800 Punkten und einer Laufzeit von drei Monaten eingesetzt werden. Die Prämie beträgt beispielsweise 60 Punkte. Dies entspricht 1,02% des abgesicherten Werts in Dollar oder rund 53 Fr. Fällt der S&P 500 auf 5300 Punkte, steigt der Wert der Option um 500 Punkte. Das ergibt einen Gewinn von 500 \$ pro Kontrakt oder etwa 440 Fr. nach Wechselkurs. Bleibt der Markt stabil oder steigt er weiter, verfällt die Absicherung, und die Prämie geht verloren.

«Put-Warrants sind eine flexible Möglichkeit, Gewinne zu sichern und Verluste zu begrenzen.»

Für Anleger, die davon ausgehen, dass die Märkte noch einige Wochen weiter steigen könnten, bevor mögliche politische Ereignisse oder eine anziehende Inflation zu einem Kursrutsch führen, bietet sich ein Lookback-Put als interessante Alternative an.

Ein Lookback-Put erlaubt es, rückblickend den günstigsten Zeitpunkt während der Laufzeit für den Ausübungspreis zu bestimmen. Das bedeutet, dass der bestmögliche Schutz gewährleistet

wird, unabhängig davon, wann genau die Märkte fallen.

Ein Beispiel: Es wird ein Lookback-Put auf den S&P 500 für die nächsten drei Monate gekauft. Der höchste Wert des Index während dieser Zeit beträgt 6100 Punkte, bevor er auf 5400 fällt. Mit einem Lookback-Put könnte der Schutz bei 6100 Punkten aktiviert werden, selbst wenn der Markt inzwischen auf 5400 Punkte gefallen ist. Dies maximiert die Absicherung des Portfolios. Allerdings ist die Prämie für einen Lookback-Put aufgrund der Flexibilität und des maximalen Schutzes höher als für einen regulären Put-Warrant.

SINNVOLLE PUT-WARRANTS

Anleger können durch den Einsatz von Put-Warrants weiterhin vollständig investiert bleiben und von möglichen Kursgewinnen profitieren. Gleichzeitig erhalten sie einen verlässlichen Schutz, der im Falle eines Marktrückgangs greift und Verluste begrenzt. Darüber hinaus sind die Kosten für eine Absicherung über Put-Warrants im Voraus kalkulierbar. Der beste Zeitpunkt für den Kauf ist in Marktphasen mit niedriger Volatilität. Steigt die Unsicherheit, werden Optionen teurer – und die Absicherung weniger effizient.

Anleger sollten auf diesen Höchstständen am Aktienmarkt das Thema Absicherung ernst nehmen. Put-Warrants sind eine flexible und kosteneffiziente Möglichkeit, Gewinne zu sichern und Verluste zu begrenzen. Lookback-Puts stellen eine spannende Alternative für Investoren dar, die eine maximale Flexibilität wünschen.

Roman Przibylla, Head Sales & Public Solutions, Maverix Securities

Unbeeindruckt vom Rekordtaumel

KAPITALSCHUTZPRODUKTE *Strukturierte Produkte können helfen, sich in Märkten, in denen Rekordjagd und unvermeidbare Korrekturen sich die Hand reichen, richtig zu positionieren.*

Vincenzo Boichicchio

Die US-Aktien haben eine zweijährige Hausse hinter sich, die durch verschiedene wirtschaftliche und finanzielle Faktoren begünstigt wurde. Sie sind – zusammen mit Gold – die grossen Gewinner des Jahres 2024: eine ungewöhnliche Konstellation, die Ausdruck des gegenwärtigen komplexen Umfelds ist.

Für die Anleger stellt sich natürlich die Frage, wie sie investiert bleiben können, um von eventuellen Renditechancen zu profitieren, ohne sich allzu stark den Korrekturrisiken auszusetzen. Eine Möglichkeit ist die Investition in strukturierte Produkte, die Aktienindizes oder Gold als Basiswerte haben.

RÜCKLÄUFIGE ZINSEN

Kapitalschutzprodukte sind in dieser Hinsicht besonders interessant. Konkret können die Anleger ihren am Aktienmarkt erzielten Gewinn mitnehmen und durch eine Investition in Kapitalschutzprodukte sichern. Diese Produkte bieten darüber hinaus die Flexibilität, bis zu einem gewissen Grad an den potenziellen Kursgewinnen der Basiswerte zu partizipieren. Als Basiswerte kommen etwa Aktienindizes oder Gold infrage.

Allerdings muss jede Lösung den derzeit rückläufigen Zinsen Rechnung tragen. Durch den Zinsrückgang verringert sich nämlich das Budget für die Finanzierung des Optionsteils der Kapitalschutzprodukte, was wiederum den Gestaltungsspielraum in puncto Partizipationsrate am Basiswert einschränkt. Dieser Effekt wird im Falle eines Anstiegs der impliziten Volatilität noch verstärkt, da er eine Verteuerung der Calls zur Folge hat.

In einem solchen Umfeld sinkender Zinsen und steigender Volatilität stellen Bonuszertifikate eine gute Alternative dar. Mit diesen Produkten können die An-

leger an der Hausse des Referenzmarktes teilhaben – in unserem Fall des Aktien- oder des Goldmarktes – und zudem von einer Kapitalschutzbarriere profitieren.

VERSCHIEDENE LÖSUNGEN

Solange der Basiswert nicht unter die festgelegte Sicherheitsschwelle fällt, entspricht der Mindestrückzahlungsbetrag dem Ausübungspreis (Bonuslevel). Darüber kann der Anleger ausserdem am Gewinn des Basiswerts partizipieren.

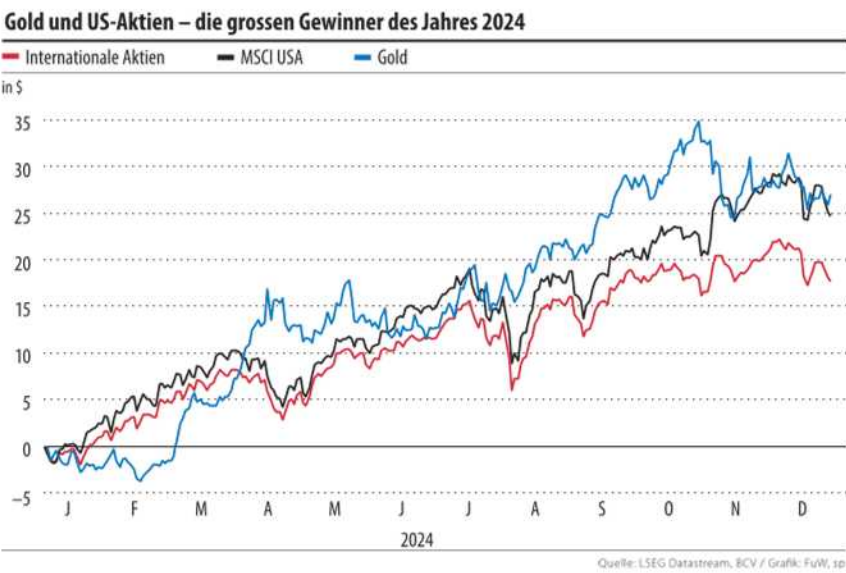
Eine weitere interessante Lösung bieten defensive Zertifikate, die eine gedeckte Call-Option-Strategie nachbilden. Diese Produkte ermöglichen es den Anlegern, an der Markthausse zu partizipieren und allfällige Verluste dank der erhaltenen Optionsprämien abzufedern.

In einem Umfeld sinkender Zinsen stellen diese Prämien ausserdem willkommenen Ertrag dar. In Anbetracht der hohen Indexstände erscheint das Haussepotenzial nunmehr geringer, was wiederum die Opportunitätskosten der Call-Verkäufe reduziert.

Neben den Produkten mit vollem oder bedingtem Kapitalschutz sowie den defensiven Zertifikaten eignen sich auch die sogenannten Drop-back-Zertifikate für Anleger, die Renditepotenzial und Baisse-schutz kombinieren möchten. Drop-back-Zertifikate kombinieren eine zu einem attraktiven Zins vergütete Sparanlage mit einem Exposure gegenüber einem Index (S&P 500, SMI, Gold usw.). Die Cash-Komponente ermöglicht es, die potenziellen Verluste im Fall einer Marktbaisse abzufedern.

ABSICHERUNG UND RENDITE

Das Produkt besticht durch seinen Transfermechanismus, aufgrund dessen nach und nach Cash aus der Sparkomponente in die indexbasierte Komponente einfließt. Die klassische Version dieses Produkts enthält mehrere Trigger Levels, beispielsweise bei 95, 90 und 85% des Anfangswerts. Bei jedem erreichten Niveau wird ein Teil des Sparkapitals in den Basiswert investiert, d.h., es wird von niedrigen Kursen profitiert, um das Exposure



Quelle: I/S&G Datenraum, BCV / Grafik: Tufti, 10

Unsicheren Zeiten eine Barriere setzen

Im Fokus: 15% Barrier Reverse Convertible auf **Nvidia / Oracle**

Unsere Barrier Reverse Convertibles mit fixen Coupons und bedingtem Kapitalschutz bieten mit Sicherheit vielfältige Möglichkeiten, Ihre Rendite zu optimieren. **Jetzt entdecken auf: ubs.com/inZeichnung**

In Zeichnung bis 19.02.2025, 15:00 Uhr

Coupon p.a.	Basiswerte	Barriere	Währung	Valor	Laufzeit
15.00%	Nvidia / Oracle	50%	USD	141616458	1 Jahr ¹
10.25%	Bayer / Clariant / EMS-Chemie	55%	CHF	141616475	1.5 Jahre ²
14.00%	Nvidia	60%	USD	141616425	2 Jahre
12.25%	Logitech / Richemont / Sika / VAT	60%	CHF	141616445	1.5 Jahre ¹
10.50%	ASML / SAP	60%	EUR	141616457	1.5 Jahre ¹
10.25%	Holcim / Sika / Straumann	65%	CHF	141616450	1.5 Jahre ¹
9.00%	Nestlé / Novartis / Richemont / Roche	65%	CHF	141616455	1.5 Jahre ¹
10.00%	Nestlé / Richemont / Zurich Insurance	70%	CHF	141616471	1.5 Jahre ²

¹ Autocallable: Legen die Basiswertkurse an einem Beobachtungstag auf oder über einer im Voraus definierten Schwelle, führt dies zu einer vorzeitigen Rückzahlung des Produkts.

² Callable: Die Emittentin hat das Recht, das Produkt an vorgegebenen Beobachtungstagen vorzeitig zurückzuzahlen. Quelle: UBS AG

Strukturierte Derivate stellen keine Beteiligungen an kollektiven Kapitalanlagen dar und bedürfen daher keiner Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA). Der spezifische Anlegerschutz nach dem Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) steht den Anlegern daher nicht zu. Strukturierte Produkte sind komplex und mit einem hohen Risiko behaftet. Die Werthaltigkeit der Anlageinstrumente hängt nicht nur von der Entwicklung des Wertes des Basiswertes ab, sondern auch von der Bonität des Emittenten (Kreditrisiko), die sich über die Laufzeit des Produkts verändern kann. In Bezug auf Wertpapiere, Währungen, Finanzinstrumente oder andere Vermögenswerte, die einer Transaktion zugrunde liegen, können die Werte sowohl fallen als auch steigen und die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung. Vor Abschluss einer Transaktion sollten Sie sich mit Ihren eigenen Rechts-, Aufsichts-, Steuer-, Finanz- und Rechnungslegungsberatern beraten, soweit Sie es für notwendig halten, und Ihre eigenen Anlage-, Absicherungs- und Handelsentscheidungen (einschliesslich Entscheidungen über die Eignung dieser Transaktion) nach Ihrem eigenen Ermessen und der Beratung durch die Berater treffen, die Sie für notwendig halten. Für die Bedingungen einer Anlage gelten ausschliesslich die detaillierten Bestimmungen, einschliesslich der Risikowarnungen, die in der jeweiligen Produktdokumentation enthalten sind. Die Produktdokumentation kann auf der Webseite keyinvest-ubs.com, unter Eingabe des entsprechenden, Valors / ISIN bezogen werden. Bevor Sie in ein Produkt investieren, lesen Sie bitte den aktuellen Prospekt und das Key Information Document (KID) sorgfältig und gründlich durch. UBS gibt keine Zusicherungen oder Gewährleistungen in Bezug auf die hierin enthaltenen Informationen, die aus unabhängigen Quellen stammen. Dieses Dokument darf ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von UBS weder reproduziert noch vervielfältigt werden. © UBS 2025. Alle Rechte vorbehalten. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Markenzeichen von UBS. UBS untersagt die Weitergabe dieser Informationen ohne die Genehmigung von UBS.



Kontakt

keyinvest@ubs.com
 044 239 76 76
 ubs.com/keyinvest



«Ein neuer Index für strukturierte Produkte»

GEORG VON WATTENWYL *Ein neuer Referenzindex werde die Performance der meistgekauften und repräsentativen strukturierten Produkte zeigen, sagt der Präsident des Branchenverbands SSPA. Im Anlegerfokus stünden derzeit die USA, während Produkte auf Schweizer Aktien weniger gefragt seien. Nachfrageschub liefern könnten Selbstentscheider sowie neue Technologie, die automatisch darlegt, wie ein Produkt das Risiko und die Rendite im Portfolio verbessert.*

Herr von Wattenwyl, wie charakterisieren Sie die jüngsten Entwicklungen am Schweizer Derivatmarkt?

Die strukturierten Produkte haben sich ins Gesamtumfeld eingebettet, konkret in die weiterhin extreme Bewegung in Richtung USA. Der dortige Aktienmarkt macht mittlerweile 70% des globalen Börsenwerts aus, bei einem Anteil von 28% an der globalen Wirtschaftsleistung. Diese Bewegung ist durch Momentum getrieben.

Weshalb ist die Verschiebung in die USA so stark?
Für Momentum sorgen die massiven Investitionen in künstliche Intelligenz und die Animal Spirits, die damit einhergehen. Dazu kommt die Trump-Euphorie. Emittenten haben auf Nachfrage der Anleger viele Produkte auf US-Aktien lanciert. Dazu kommen die Kryptowährungen, die in strukturierten Produkten für erfreulichen Umsatz gesorgt haben. Anders sieht es aus mit Basiswerten aus der Schweiz.

Herrscht Flaute in strukturierten Produkten auf Schweizer Aktien?

Die Performance des Schweizer Aktienmarktes hat nicht erfüllt, was Anleger erwartet hatten – von einem starken, robusten Wirtschaftsstandort, wie die Schweiz es eigentlich ist. Im vergangenen Jahr sind auch bewährte Standardprodukte auf grosse SMI-Werte bei den Anlegern auf weniger Nachfrage gestossen. Nicht geholfen hat Nestlé, deren Aktien letztes Jahr ein Viertel verloren haben. So hat sich der Anlegerfokus ein Stück weit von der Schweiz in die USA verschoben. Der ganze Markt ist momentumgetrieben.

Geht es nun schwungvoll weiter?
Seit Anfang Jahr und zuletzt mit dem chinesischen KI-Unternehmen DeepSeek kommt an den Märkten Unsicherheit auf. Das grosse Bild bleibt aber unverändert: Die Story funktioniert, die Bewertung der Aktien ist in Ordnung, die Zinsen sollten sinken. Da hat sich nichts geändert, auch wenn die eine oder andere Wolke aufgezo-gen ist, und das gibt einen gewissen Support.

«Vergangenes Jahr sind bewährte Standardprodukte auf grosse SMI-Werte auf weniger Nachfrage gestossen.»

In Kapitalschutzzertifikaten hat der Umsatz 2024 deutlich abgenommen – weil optimistische Anleger keinen Schutz wollen? Kapitalschutzprodukte werden gerne als Alternative zu Obligationen gekauft, sie haben oft ebenfalls einen Coupon. Derzeit läuft aber die Fantasie am Aktienmarkt. Da kann die Rendite von Kapitalschutzprodukten nicht mithalten. In Partizipa-

tionsprodukten hat der Umsatz zugenommen, sie beziehen sich meist auf Aktien.

Ein wichtiges Kundensegment sind institutionelle Anleger. Wie ist ihre Nachfrage?
Das institutionelle Geschäft hat sich gut entwickelt, 2024 war ein ansprechendes Jahr. Erfreulich war etwa die Rollaktivität: Wenn ein Produkt am Ende der Laufzeit fällig war und damit das Kapital zurückgezahlt wurde, haben die Anleger sogleich in ein neues Produkt investiert. Im guten Marktumfeld gab es nur wenige durchbrochene Barrieren, meist wurden der gesamte Kapitaleinsatz und der Coupon zurückgezahlt. Wenn diese Erwartung der Investoren erfüllt wird, animiert dies zur Wiederanlage. Auch hier lag der Akzent auf Basiswerten aus den USA.

«Das institutionelle Geschäft hat sich gut entwickelt, 2024 war ein ansprechendes Jahr.»

Gefragt sind allerdings nicht nur Produkte in Dollar, sondern auch viele in Euro. Der Franken fristet fast schon ein Nischendasein.
Die Schweiz ist ein Exportland für strukturierte Produkte. Das ist auch ein Qualitätsmerkmal. Wir bieten beispielsweise viele strukturierte Produkte in Deutschland an. Das ist ein grosser Markt, und dort sind alle Produkte in Euro denominiert.

Wie ist die Nachfrage von Privatanlegern?
Beim Wachstum der verschiedenen Retail-Märkte für strukturierte Produkte liegt Deutschland vor der Schweiz. Im Retail-Geschäft, wo Anleger eigenständig handeln, ist Deutschland besser positioniert, als wir es sind.

Kann der Schweizer Retail-Markt aufholen?
Das ist für uns als Branchenverband SSPA ein wichtiges Thema. Der Schweizer Retail-Markt für strukturierte Produkte sollte wachsen. Eigenverantwortung für Anlagen und für die Altersvorsorge wird immer wichtiger. So sollte es auch immer mehr Selbstentscheider geben. Diese Entwicklung wollen wir als Verband unterstützen.

Gemeinhin wird allerdings vermutet, in der Schweiz seien die Leute eher börsenaffin als in Deutschland.
Der Markt für Selbstentscheider ist in Deutschland grösser. Die Schweiz ist eher ein Beratermarkt.

Wie will die SSPA dem hiesigen Markt für Selbstentscheider Schub geben?
Dazu haben wir eine Next-Generation-Initiative angestossen. Wir wollen gezielt auch das jüngere Publikum erreichen. Junge Leute machen sich durchaus Gedanken über Geldanlage und Vermögensentwicklung – und zwar mehr, als man denkt.

Wie erreichen Sie junge Anleger?
Auf Social Media und mit Influencern. Wir wollen auch mit Ausbildung und Kompetenzvermittlung unsere Verbandsmitglieder unterstützen. Dazu gehört ein Traders Cup. Das ist ein Börsenspiel auf einer Plattform, auf der die Teilnehmer in reale strukturierte Produkte und Aktien investieren können. So sammeln sie spielerisch erste Erfahrungen mit strukturierten Produkten.

Ein Struki-Börsenspiel als Türöffner?
Der Traders Cup ist eine Kombination von Trading und Education, er ist also kein reines Börsenspiel. Ein wichtiger Teil ist das Edukative, die Kompetenzvermittlung. Wir wollen den Teilnehmern simuliertes Investieren ermöglichen und dabei Wissen vermitteln. Das Gelernte können sie gleich ausprobieren, davon erhoffen wir uns einen schnelleren Lerneffekt. So richten wir uns an den Retail-Markt und auch an jüngere Anleger. Diese Generation macht erste Erfahrungen etwa mit Kryptowährungen, und solche Erfahrungen kann sie auch mit strukturierten Produkten machen. Der Traders Cup wurde von unseren Verbandsmitgliedern sehr gut angenommen.

In den USA sind während der Coronapandemie viele neue Retail-Anleger in den Markt gekommen.
Ja, und da zeigt sich die Gamification, das spielerische Lernen der Grundlagen für erfolgreiches Investieren, das auch in der Vermögensanlage sehr hilfreich sein kann. So sammeln Anleger erste Erfahrungen.

Wie hat sich die Landschaft der Emittenten verändert, seit Credit Suisse 2023 verschwunden ist?
Der Markt für strukturierte Produkte hat das Ende von Credit Suisse schnell aufgefangen und ist sogleich wieder in die Normalität übergegangen. Das Angebot, das plötzlich gefehlt hat, wurde in kürzester Zeit ausgeglichen, und der Markt ist weitergelaufen. Es gab keinen Einbruch und kein Liquiditätsproblem. Das ist ein gutes Zeichen, Anleger können sich auf diesen Markt verlassen.

Sind nach CS neue Anbieter aus dem Ausland in die Schweiz gekommen?
Ja, das sehen wir auch im Verband. Wir haben zahlreiche neue Mitglieder aus dem Ausland, sowohl Emittenten als auch Technologieunterneh-

men, die in den Schweizer Markt kommen. Das zeigt: Der Schweizer Markt ist der Place to be, hierhin will man kommen. Und es zeigt auch: Dies geht nicht ohne SSPA. Die Neumitgliedschaft bei uns wird durchaus auch als «Meilenstein» bezeichnet. Das freut mich. Die SSPA ist die Organisation für die gesamte Branche. Dadurch zeichnen wir uns aus, das ist einmalig.

Gibt es in anderen Ländern keinen Branchenverband?

Dort organisieren sich die Emittenten, in der Schweiz ist die gesamte Branche vertreten. Dazu gehören Vermögensverwalter, die sogenannte Buy Side, die für ihre Kunden Produkte von den Emittenten kaufen. Ebenso dabei sind Börsen, Broker, Plattformen und Technologieanbieter. Die Industrie organisiert sich über den Verband. Und daraus kommen dann auch Weiterentwicklungen, als gemeinsame Errungenschaft von Mitgliedern. So hat die Buy Side eine Arbeitsgruppe, und diese hat gefordert: Wir brauchen eine Benchmark, einen neuen Index für strukturierte Produkte.

«Wir wollen auch das jüngere Publikum erreichen. Junge Leute machen sich Gedanken über Geldanlage.»

Was ist das wichtigste Ziel dieses Referenzindex?
Die Benchmark zeigt die Performance von strukturierten Produkten, und zwar anders, als es bisher gemacht wird. Das ist ein grosses Projekt. Diesen neuen Index lancieren wir in den kommenden Monaten. Er basiert auf Produkten, in die Anleger am meisten investieren und die den Markt am besten repräsentieren.

Wird die SSPA zum Indexanbieter?
Nein, unser Verband ist kein Anbieter. Die Benchmark ist eine Dienstleistung, die die SSPA dem Markt zur Verfügung stellt. Berechnet wird der Index von einer externen Stelle, dem Indexanbieter Solactive aus Frankfurt. Die Benchmark zeigt auf, wie sich die strukturierten Produkte verhalten, welchen Ertrag sie bringen.

Die Performance lässt sich also direkt mit anderen Anlageklassen vergleichen?
Ja, und damit ist der neue Index ein Paradigmenwechsel. Die Performance eines strukturierten Produkts wird grundsätzlich primär im Vergleich mit seinem Basiswert, etwa der unterliegenden Aktie, betrachtet. Das Auszahlungsprofil des Produkts bezieht sich ja direkt auf den Basiswert.

Wie lautet das neue Paradigma?
Strukturierte Produkte weisen für sich genommen eine Performance auf. Der Kursverlauf verhält sich gemäss der Entwicklung des Marktumfelds.

Das Anlegersegment der Selbstentscheider und ein neuer Index – was darüber hinaus könnte den Markt für strukturierte Produkte weiterbringen?

«Die neue Benchmark zeigt auf, wie sich die strukturierten Produkte verhalten, welchen Ertrag sie bringen.»

Ein wichtiger Treiber ist, davon bin ich überzeugt, die Technologie. Heute gibt es gute Software, wenn es darum geht, Portfolios zu berechnen und ihr Risiko-Rendite-Profil zu beurteilen. Und es gibt gute Plattformen, auf denen mehrere Emittenten massgeschneiderte Produkte offerieren. Was aber noch fehlt, ist eine direkte, automatische Verbindung. Damit könnte der Anteil an strukturierten Produkten im Portfolio zunehmen.

Inwiefern hängen die Technik und der Marktanteil zusammen?
Strukturierte Produkte bringen einen Mehrwert für das Portfolio. Der Verkauf der Produkte ist aber eine Hürde, denn der Prozess ist für Kundenberater oft noch zu aufwendig, zu manuell. Wenn der Ablauf automatisiert und einfacher wird, finden auch mehr Produkte den Weg ins Portfolio, um dort das Risiko-Rendite-Profil zu verbessern. Dieses Thema diskutieren wir im Verband auch mit Technologieunternehmen, sie machen mittlerweile fast ein Drittel unserer Mitglieder aus. Unsere Industrie wird immer mehr technologisiert, und dies könnte den Anteil der strukturierten Produkte in den Portfolios steigern.

Wie läuft dies heute in der Praxis ab?

ZUR PERSON

Georg von Wattenwyl ist Präsident der Swiss Structured Products Association (SSPA). Ihre Mitglieder sind Emittenten, Vermögensverwalter (Buy Side), Börsen, Broker und Technologieanbieter. Der Branchenverband wurde 2006 gegründet und konzipierte damals die Swiss Derivative Map, um die unterschiedlichen Produkte zu klassifizieren – die Map ist mittlerweile internationaler Standard. Von Wattenwyl ist seit 2023 Global Head Structured Solutions Financial Institutions bei Bank Vontobel in Zürich. Davor war er für die Privatbank vier Jahre in Singapur. Dort war er auch Vorsitzender der Handelskammer Swiss Cham Singapore. Vor der Zeit in Asien war von Wattenwyl zwanzig Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen im Bereich Vontobel Financial Products tätig.

Wenn ein Kundenberater ein strukturiertes Produkt in Erwägung zieht, dann muss er einen Prozess mit mehreren Schritten durchlaufen. Er holt auf einer Plattform Offerten von Emittenten ein. Dann klärt er ab, wie das Produkt das Risiko-Rendite-Verhalten des Portfolios verändert und ob dies zum Risiko-profil des Kunden passt. Den entsprechenden Report schickt er dem Kunden. Bis dieser Antwortet, haben sich womöglich die Konditionen für das Produkt leicht verändert, womit der Prozess von vorne beginnt. Auch muss der Berater eine Valorenummer eröffnen und eine Vorabprüfung durchführen. Erst dann ist ein Kauf möglich.

Was wäre künftig einfacher?
Im automatisierten Prozess holt der Kundenberater für ein Produkt eine Offerte ein, und das System liefert sogleich einen Portfoliocheck. Ist alles im grünen Bereich und der Kunde einverstanden, wird das Produkt ins Depot eingebucht. Wenn also beispielsweise an der Börse Unsicherheit aufkommt und der Kunde das Risiko in seinem Portfolio reduzieren will, dann wären künftig Simulationen mit verschiedenen von Emittenten offerierten Produkten und der anschliessende Kauf viel einfacher.

Interview: Philippe Béguelin

Swiss DOTS

SCHLAGEN SIE ZU MIT
KNOCK-OUT WARRANTS

Handeln Sie über 90'000 Hebelprodukte zu CHF 9 flat,
exklusiv auf [swissquote.com/swissdots](https://www.swissquote.com/swissdots)

Unsere Partner:

Goldman Sachs

UBS

SOCIETE GENERALE

Vontobel

BNP PARIBAS

Swissquote

Handelsaktivitäten sind mit einem gewissen Risiko verbunden und eignen sich möglicherweise nicht für alle. Bitte beachten Sie die zusätzlichen Informationen und rechtlichen Dokumente auf [swissquote.com](https://www.swissquote.com)

Erste und zweite Generation

ROHSTOFFINDIZES Dank der Kombination beider Index-Generationen lockt eine marktneutrale Renditequelle.

Jérôme Allet

Der griechische Buchstabe «Alpha» steht im Börsenjargon für die Überrendite eines Portfolios gegenüber der Benchmark. Zeigt beispielsweise ein Fonds eine beständige Outperformance, spricht das für die Qualität des Managements. Wobei sich die Jagd nach Alpha längst nicht mehr auf die aktive Vermögensverwaltung beschränkt. Auch passiv kann mit einer regelbasierten Strategie ein marktneutraler Ansatz verfolgt werden.

Bei Rohstoff-Indizes kann dieser Ansatz genutzt werden, um von den Vorteilen eines differenzierten Rollvorgangs der Futures-Kontrakte zu profitieren.

ZWEI VERSCHIEDENE ANSÄTZE

Die ersten Rohstoff-Indizes, die auf den Markt kamen und weiterhin angeboten werden, halten jeweils nur den nächstfälligen Futures-Kontrakt, um die Wertentwicklung des Basiswerts abzubilden. Sobald dieser ausläuft, wird er durch das Pendant mit der darauffolgenden Fälligkeit ersetzt. Dieser Ansatz wird zum Beispiel vom Benchmark Index Bloomberg Commodity (BCOM Index) verfolgt.

Im Vergleich dazu sind Rohstoff-Indizes zweiter Generation, die einige Jahre später lanciert wurden, über die gesamte Futures-Kurve hinweg positioniert. Ein Beispiel dieser 2. Generation ist der UBS CMCI Index. Die Fälligkeiten der gehaltenen Futures sind bei diesem Index zwischen drei Monaten bis zu drei Jah-

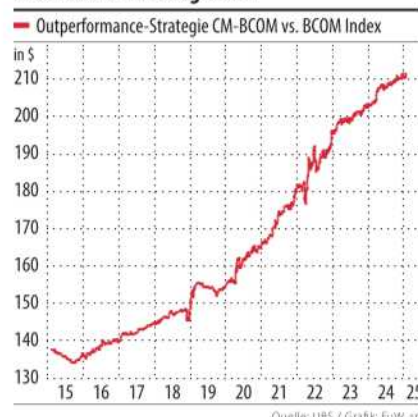
ren. Zudem werden Futures laufend ausgetauscht, wodurch eine konstante Fälligkeit, die «constant maturity», ermöglicht wird.

Dieser Ansatz der konstanten Fälligkeit wurde später auch auf den BCOM Index angewandt, um die Vorteile der Diversifikation über die Futures-Kurve auch beim Benchmark Index anzuwenden. Der Constant Maturity BCOM Index (CM-BCOM Index) kombiniert also beide Generationen: Einerseits deckt er das gesamte Rohstoff-Spektrum mit gleichen Gewichtungen wie der BCOM Index ab, nutzt aber andererseits die Termingerechtheit der verschiedenen Futures des UBS CMCI Index.

In der Vergangenheit konnte der CM-BCOM Index deutlich besser als der BCOM Index abschneiden. Vom 29. Januar 2010 bis Ende September 2024 resultierte eine durchschnittliche Überrendite von rund 2,5%. Hauptgrund dafür ist die Tatsache, dass sich Rohstoff-Futures unter normalen Umständen eher in einer Contango-Situation befinden.

Contango herrscht, wenn kurz vor Verfall stehende Futures weniger kosten als die länger datierten. Die Terminkurve zeigt also nach oben, wobei der Anstieg am kürzeren Ende der Terminkurve üblicherweise steiler ist als weiter hinten. Beim periodischen Rollvorgang von Rohstoff-Indizes reicht der Erlös aus dem Verkauf des verfallenden Futures also nicht aus, um dieselbe Anzahl länger laufender Kontrakte zu erwerben, die nötig sind, um den Index weiterzuführen. Es entstehen Rollverluste.

Historisches Kursdiagramm



Zweit-Generations-Indizes sind in einer solchen Contango-Situation im Vorteil, da nicht nur am kurzen, steileren Ende der Kurve, sondern auch weiter hinten auf der Kurve gerollt wird, wo die Preisunterschiede zwischen den Verfällen geringer ausfallen. Dadurch werden Rollverluste minimiert.

SPEZIALFALL BACKWARDATION

Die gegenteilige Situation herrscht, wenn Kontrakte mit einer längeren Laufzeit tiefer notieren als demnächst fällige Futures; der Fachjargon spricht dann von einer Backwardation. In dieser Konstellation sind bei Rohstoff-Indizes Rollgewinne möglich, da der neu angesteuerte Kontrakt weniger kostet, als mit dem Verkauf des auslaufenden Kontraktes eingenommen wird. Diese Situation spielt eher den Erst-Generations-Indizes in die

Hände, da die Futures-Kurve am kürzeren Ende meistens stärker abfällt als bei den länger datierten Futures.

Dieser Effekt konnte beispielsweise im Dezember 2024 beobachtet werden, als sich die jüngste Entwicklung im Energiesegment bemerkbar machte: Wegen der kalten Witterung in den USA ist der Erdgaspreis auf ein Zwei-Jahres-Hoch gestiegen. Auch Rohöl hat sich vor dem Hintergrund rückläufiger Lagerbestände und neuer US-Sanktionen gegen die russische Ölindustrie verteuert. Mit diesen Avancen ging eine Verschiebung der Terminkurven einher. Vor allem Rohöl befindet sich seitdem in einer ausgeprägten Backwardation. Folgerichtig konnte der BCOM Index Rollgewinne erzielen und gegenüber dem CM-BCOM Index Boden gutmachen.

LANGFRISTIGE PERSPEKTIVE

Trotz dem Rücksetzer Ende 2024 bietet eine Long-Short-Outperformance-Strategie der beiden Rohstoff-Indizes ein interessantes Risk-Reward-Profil, denn in einem historischen Kontext waren Phasen der Backwardation weit weniger anhaltend als Phasen des Contango. Somit hat der rolloptimierte CM-BCOM Index die Voraussetzung, den klassischen BCOM Index in der längerfristigen Perspektive zu übertreffen und eine marktneutrale Rendite abzuwerfen, wie im historischen Kursdiagramm ersichtlich wird.

Jérôme Allet, Head Public Distribution Switzerland, UBS Investment Bank

Im Schatten des grossen Bruders

REVERSE CONVERTIBLE Im Gegensatz zum allseits bekannten Barrier Reverse Convertible fristet der Reverse Convertible ein Schattendasein – zu Unrecht. Die beiden sind zwar Brüder in der Familie der Renditeoptimierungsprodukte, unterscheiden sich aber weitgehend.

Silvan Rüber

Sowohl der Reverse Convertible (RC) als auch der Barrier Reverse Convertible (BRC) gehören nach dem Kategorisierungsmodell der SSPA (Swiss Structured Products Association) zu den Renditeoptimierungsprodukten.

Interessanterweise wurde der RC lange vor dem BRC entwickelt. Mittlerweile sind die Barrierprodukte in der Schweiz jedoch deutlich beliebter, was sich in der Anzahl emittierter Produkte spiegelt. In den letzten vier Jahren wurden pro Jahr durchschnittlich über 12'000 BRC, jedoch lediglich rund 700 RC an der SIX Swiss Exchange kotiert (vgl. Grafik). Dennoch weiss der RC mit seinen Eigenschaften zu punkten.

«Der RC stellt eine interessante Alternative zum allseits bekannten BRC dar.»

VERSCHIEDENE RISIKOPUFFER

Beim BRC übernimmt die Barriere die wichtige Funktion des Risikopuffers, und der Ausübungspreis wird typischerweise bei 100% festgelegt. Da der RC keine Barriere kennt, kann der Ausübungspreis genau diese wichtige Funktion übernehmen. Ein Blick in die Emissionstätigkeit der Luzerner Kantonalbank offenbart, dass weniger als 5% der BRC einen tieferen Ausübungspreis als zusätzlichen Schutzmechanismus berücksichtigt haben, während beim RC über 97% von einem tieferen Ausübungspreis Gebrauch gemacht haben.

Sowohl der BRC als auch der RC verfügen über einen Risikopuffer. Ob er durch

eine Barriere oder durch einen tiefen Strike erzielt wird, beeinflusst jedoch die Rückzahlung des Produkts sowie die Höhe des Coupons, die beim RC geringer ausfällt. Eine starke Korrektur des Basiswerts, bei der die Barriere bzw. der Strike unterschritten wird, führt beim BRC zu grösseren Verlusten als beim RC. Die Tabelle illustriert dies anhand eines konkreten Beispiels auf die Schweizer Klassiker Nestlé, Novartis und Roche: Sobald der Risikopuffer beim BRC erschöpft ist, fällt die Rückzahlung beim defensiven RC höher aus.

werts bis zum Ausübungspreis beeinflussen die Rückzahlung nicht. Zum Laufzeitende erhält der Anleger das investierte Kapital zurück, sofern der Basiswert nicht unter dem Ausübungspreis liegt. Andernfalls wird der Basiswert zum Ausübungspreis geliefert. Unabhängig davon wird in jedem Szenario der Coupon bezahlt, der der maximalen Rendite entspricht. Dieser Coupon kann bei einer allfälligen Titellieferung einen Teil des Verlusts kompensieren oder ihn gegebenenfalls sogar wettmachen.

Während beim BRC oft eine kontinuierliche Beobachtung des Basiswerts in Bezug auf die Barriere (eine sogenannte US-Barriere) gewählt wird, beeinflussen die Schwankungen während der Laufzeit die Rückzahlung des RC nicht. Entscheidend ist einzig der Schlusskurs des Basiswerts am Ende der Laufzeit.

DER BESSERE LIMITENAUFTRAG

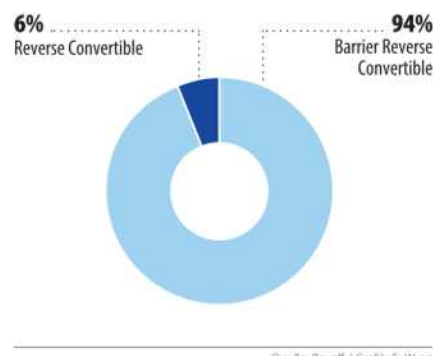
Die unterschiedliche Funktionsweise von RC und BRC wird auch auf technischer Ebene deutlich, wenn man die Bausteine der beiden Produkttypen betrachtet. Beide Produkte bestehen aus einem Zero Bond und einer Put-Option, die im Produkt short gehalten wird. Der Unterschied liegt in der Art der verwendeten Put-Option: Während beim RC eine klassische Plain-Vanilla-Put-Option integriert ist, wird im BRC eine Down-and-in-Put-Option eingesetzt.

Im Gegensatz zum BRC, bei dem der Ausübungspreis in der Regel bei 100% liegt, ermöglicht der tiefe Ausübungs-

preis beim RC eine alternative Anlagestrategie. Häufig herrscht bei Anlegern Unsicherheit über den optimalen Investitionszeitpunkt. Nach einer Phase stark gestiegener Kurse oder einer allgemein hohen Bewertung neigen viele dazu, eine Marktkorrektur abzuwarten. Genau hier

Viel mehr BRC sind kotiert

Vergleich Anzahl an der SIX kotierter Produkte der letzten 4 Jahre



Barriere ist nicht gleich Strike

Vergleich finale Rückzahlung inkl. Coupon BRC vs. RC, in %

Endfälligkeit des Basiswerts	Rückzahlung BRC mit 80er-Barriere bei Verfall und Coupon von 7,76%	Rückzahlung RC mit 80er-Strike und Coupon von 3,54%
120	107,76	103,54
100	107,76	103,54
80	87,76	103,54
70	77,76	91,04
60	67,76	78,54

Quelle: Payoff

spielt der RC mit tieferem Ausübungspreis seine Stärken aus. Statt passiv auf eine (eventuell aber ausbleibende) Korrektur zu warten, erlaubt der RC eine indirekte Investition in den Basiswert.

Der Strike wird beim gewünschten Einstandspreis gesetzt, ähnlich einem limitierten Kaufauftrag. Kommt es zur Titellieferung, geschieht sie zu genau dem Preis, zu dem der Investor den Basiswert ohnehin erwerben wollte. Liegt er am Ende der Laufzeit über dem Strike, so bekommt der Anleger das Nominal zurückgezahlt. Unabhängig vom Kursverlauf wird in jedem Fall ein Coupon bezahlt – ein Vorteil, der bei einer klassischen limitierten Kauforder entfallen würde.

INTERESSANTE ALTERNATIVE

Der Reverse Convertible stellt eine interessante Alternative zum allseits bekannten Barrier Reverse Convertible dar. Neben dem Erzielen einer attraktiven Rendite bei seitwärts tendierenden Märkten kann er auch bei moderaten Kurskorrekturen mit verbundener Titellieferung einen Mehrwert bieten. Der tiefe Ausübungspreis ermöglicht den Erwerb eines aktuell hoch bewerteten Basiswerts zu einem tieferen Einstandspreis. Der Coupon kann einen Teil des Verlusts reduzieren oder eventuell wettmachen.

Der Reverse Convertible hat somit das Potenzial, aus dem Schatten seines grossen Bruders zu treten.

Silvan Rüber, Sales strukturierte Produkte, Luzerner Kantonalbank

Anzeige

Private Markets Forum
Equity – Real Estate – Debt – Infrastructure

PRIVATMÄRKTE IM WANDEL

6. März 2024
Gottlieb Duttweiler Institut, Rüschlikon

SPEAKERS
Prof. Dr. Tim Jenkinson Professor of Finance Saïd Business School, University of Oxford
Prof. Dr. h.c. Uwe Krueger Head Industrials, Business Services, Energy & Resources, Head EMEA Temasek International Pte. Ltd.
Peter Forsberg Investor, ehemaliger Eishockeyspieler und Mitglied des «Triple Gold Club»
Dr. Falko Paetzold Universität Zürich
Marie Pestalozzi Partner, Senior Investment Advisor Marcuard Family Office

und **10 Partner-Speakers** in frei wählbaren Gruppen-gesprächen zu aktuellen Investment-Themen

DIE THEMEN
Alternative Anlagen als Nachhaltigkeitstreiber – doch wie?
Ein **angespanntes Zinsumfeld** birgt neue Herausforderungen im Liquiditätsmanagement.
Ein **makroökonomischer Ausblick** für Private Markets.
Erfolgversprechende Strategien eines ehemaligen **Weltklasse-Eishockeyspielers**.

Weitere Informationen und Anmelde-möglichkeit:
www.fuw-forum.ch/privatemarkets

FINANZ und WIRTSCHAFT FORUM
INSEL DER AUFMERKSAMKEIT

PARTNER

APOLLO

ARDIAN

Blackstone

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT
The sustainable investor for a changing world

KKR

TILBURG UNIVERSITY

CFA Society Switzerland

SECA

SFAA

LGT CP

Partners Group

PICTET Asset Management

Schroders

UBS

Verband Schweizerischer Vermögensverwalter | VSV
Associazione Italiana dei Gestitori patrimoniali | AIG
British Association of Wealth Managers | BAW

Zürcher Bankenvorstand

Anzeige

FINDEN SIE IHRE PERFEKTE ANLAGELÖSUNG MIT SPARK

derivatives.juliusbaer.com

in @ f v

Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER

Effiziente Lösungen für Drittbanken und externe Vermögensverwalter

Entdecken Sie **SPARK**, unsere intelligente Suchmaschine für Strukturierte Produkte. Sie ermöglicht Drittbanken und externe Vermögensverwalter, Big Data und erweiterte Analysen zu nutzen, um in Sekundenschnelle die ideale Anlagelösung zu finden. Mit den faktorbasierten Algorithmen kann die Suchmaschine aufgrund der eingegebenen Parameter umgehend Millionen möglicher Produkte selektieren, welche dann individuell angepasst werden können. Die ausgewählten Produkte können dann in der **Derivatives Toolbox**, unsere webbasierte Structuring-Plattform, direkt gehandelt werden. Die Toolbox ermöglicht es zeitnah und Ihren Markterwartungen entsprechend, Strukturierte Produkte individuell aufzusetzen und direkt zu handeln.

Möchten Sie sich von den Vorteilen von SPARK und der Derivatives Toolbox überzeugen?

Kontaktieren Sie das Julius Baer Structured Products Sales Team:
058 888 8181, derivatives@juliusbaer.com

Dieser Inhalt stellt **Marketingmaterial** dar und ist nicht das Resultat einer unabhängigen Finanz-/Anlageanalyse. Er wurde daher nicht gemäss den rechtlichen Anforderungen bezüglich der Unabhängigkeit der Finanz-/Anlageanalyse erstellt und unterliegt nicht dem Verbot des Handels vor Veröffentlichung einer Finanz-/Anlageanalyse. Der Kurs und der Wert von Anlagen in den in diesem Inhalt erwähnten Anlageklassen sowie die daraus erzielten Einkünfte können sowohl steigen als auch sinken. Anlegerinnen und Anleger erhalten den angelegten Betrag unter Umständen nicht zurück. Jede in diesem Inhalt erwähnte Anlageklasse kann mit folgenden Risiken behaftet sein (Aufzählung nicht abschliessend): Marktrisiko, Kreditrisiko, politisches Risiko und wirtschaftliches Risiko. Ein Währungsrisiko besteht, wenn ein Finanzinstrument oder dessen Basiswerte in Währungen ausgestellt sind, die von denjenigen des Wohnsitzes der Anlegerinnen bzw. des Anlegers abweicht. Die Anlage sowie die Performance können deshalb Währungsschwankungen ausgesetzt sein und ihr Wert kann demnach steigen oder sinken. Anlagen in Schwellenländern sind spekulativ und können erheblich volatil sein als solche in etablierten Märkten. Dieser Inhalt kann Zahlen enthalten, die sich auf eine Simulation der bisherigen Performance beziehen. Die bisherige Performance, Simulationen und Performance-Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die zukünftige Performance. Strukturierte Produkte (z. B. Baskets, Zertifikate): Dies sind komplexe Finanzprodukte und beinhalten daher ein erhöhtes Risiko. Sie sind nur für Anlegerinnen und Anleger bestimmt, welche alle damit verbundenen Risiken verstehen und tragen können. Aus diesem Grund dürfen strukturierte Produkte nur an erfahrene Anlegerinnen und Anleger verkauft werden und bedürfen zusätzlicher Aufklärung betreffend produktspezifische Risiken. Der Wert der Produkte ist nicht nur abhängig von der Entwicklung des Basiswertes, sondern auch von der Kreditwürdigkeit des Emittenten, die sich während der Laufzeit des Produkts verändern kann. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit oder des Konkurses des Emittenten können Anlegerinnen und Anleger das gesamte investierte Kapital verlieren.

Das Struki-Portfolio für 2025

UMFRAGE Theoretisch lässt sich ein ganzes Portfolio einzig mit strukturierten Produkten bilden. Sechs Branchenexperten stellen sich mit denen sie für die nächsten zwölf Monate ein solches Depot zusammenstellen würden.

Michele Giampà
Sales strukturierte Produkte
Luzerner Kantonalbank



LUKB: aktiv verwaltetes Tracker-Zertifikat (AMC) auf LUKB-Aktienfavoriten

Die Spezialisten der LUKB haben aus dem LUKB-Research-Universum, das über 1000 Aktien enthält, einen aktiv verwalteten Basket zusammengestellt, in dem die gesamte Analyseexpertise der Luzerner Kantonalbank einfließt. Nur die Unternehmen mit den attraktivsten Perspektiven finden den Weg in das AMC auf die LUKB Aktienfavoriten. Valor: 115574034

LUKB AMC auf Smart Farming Basket

LUKB AMC auf Smart Farming Basket bietet eine einzigartige Möglichkeit, in die Zukunft der Landwirtschaft zu investieren. Im Fokus stehen Unternehmen, die die Modernisierung der landwirtschaftlichen Infrastruktur und der Wertschöpfungsketten vorantreiben. Die Basiswerte werden auf der Grundlage des proprietären Innovations-Scoring-Systems des Investment Advisor ausgewählt. Valor: 130073478

100%-LUKB-Kapitalschutzzer-tifikat mit Capped-Partizipation auf Roche

Das LUKB-Kapitalschutzzertifikat kombiniert einen vollen Kapitalschutz bei Verfall mit einer begrenzten Partizipation (Cap 110%) an der positiven Entwicklung von Roche. Für Investoren mit Referenz-währung Euro, die ein Exposure in Roche suchen und gleichzeitig ihr Kapital schützen wollen, eine besonders attraktive Anlagelösung. Valor: 135260885

10,3% (4,12% p. a.) LUKB Softcal-lable Multi Barrier Reverse Con-vertible on Euro Stoxx 50, Nikkei 225, S&P 500, Swiss Market Index

LUKB Softcallable Multi Barrier Reverse Convertibles kombinieren eine attraktive Rendite mit einem risikomindernden Puffer. Diese Anlagelösung in Franken auf die vier grossen Indizes bietet Anlegern einen Coupon von 4,12% p.a., vierteljährlich ausgezahlt, und gleichzeitig einen Risikopuffer bis zur 50%-Barriere (kontinuierliche Beobachtung). Valor: 130074235



Vivien Sparenberg
Head Flow Products Distribution Schweiz
Vontobel



Vontobel Swiss Selection of the Year Basket

Aktien dürften auch 2025 im Fokus sein – aber auf die Auswahl kommt es an. Mit dem Vontobel Swiss Selection of the Year Basket investieren Anleger in die Vontobel-Top-Picks. Die Experten setzen auf eine gute Mischung aus defensiven und zyklischen Titeln. Valor: 51633621

Vontobel Momentum Strategy USA Index

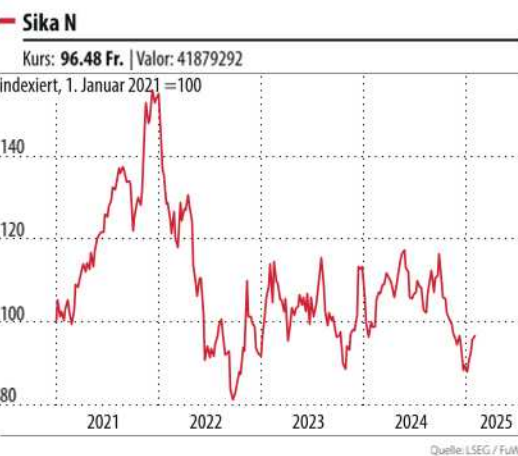
Aktien mit positiver Performance könnten kurzfris-tig weiterhin überdurchschnittlich performen. Doch was, wenn der Trend dreht? Mit den Tracker-Zertifi-katen auf den Vontobel Momentum Strategy USA Index können Anleger am Momentum laufender Trends partizipieren, mit gleichzeitiger Absicherung nach unten. Denn sobald die Märkte drehen und die Volatilität eine Schwelle überschreitet, folgt ein dynamischer Schutz der Long-Positionen durch den Einsatz von Short Index Futures. Valor: 139439700

10% Multi Callable Barrier Reverse Convertible auf Straumann, VAT Group, Nestlé

Multi Callable Barrier Reverse Convertibles eignen sich vor allem in Seitwärtsmärkten beziehungsweise leicht steigenden Märkten. Das Callable-Feature ermöglicht eine vorzeitige Rückzahlung des einge-setzten Kapitals bei stärker steigenden Basiswerten. Das Produkt auf die Recovery-Aktien, die 2025 wieder auf dem Kurszettel stehen könnten, zahlt 10% p.a. garantierten Coupon und ist mit einer 60%-Barriere ausgestattet. Valor: 140508529

Outperformance-Zertifikat mit Cap auf Sika

Nach einem mauen Jahr für Sika könnte es 2025 wieder in die andere Richtung gehen. Für Anleger, die diese Meinung vertreten, aber noch etwas mehr Performance gegenüber der Aktie wünschen, ist ein Outperformance-Zertifikat genau das Richtige. Die Maximalrendite des Produkts liegt bei 20%, und die Schlussfixierung ist am 21. Januar 2026. Valor: 140049455



Manuel Dürr
Head of Public Solutions
Leonteq



Tracker-Zertifikat Leonteq Crypto Market Index

Der Leonteq Crypto Market Index bietet Anlegern eine Möglichkeit zur diversifizierten Investition in zwölf Kryptos, darunter Bitcoin, Ethereum und XRP, die zusammen derzeit rund zwei Drittel des Indexgewichts ausmachen. Die Zusammensetzung des Index wird vierteljährlich überprüft und ange-passt. Anleger können über Tracker-Zertifikate in Franken, Euro und Dollar investieren. Valor: 112985752

BX Swiss Morningcall ETP

Der BX Swiss Morningcall Index vereint 22 führende Blue-Chip-Aktien aus Europa und Nordamerika, ausgewählt nach strengen qualitativen und quanti-tativen Kriterien. Mit diesem ETP+ erhalten Anleger Zugang zu etablierten Unternehmen mit Wachs-tumpotenzial. Seit Oktober 2023 verzeichnete der ETP eine Outperformance von 18,5% gegenüber dem SMI Total Return (Stand: 20. Januar 2025). Valor: 117179984

Adaptivv All Season ETP

Das Adaptivv All Season ETP+ ist eine kotierte Absolute-Return-Strategie mit täglicher Liquidität, ohne Haltefristen oder Mindestinvestition. Die auf der Adaptivv-Sensor-Technologie basierende, daten-gesteuerte Methodik steuert das Marktrisiko dyna-misch (~120 bis 300% Exposure) und ermöglicht Di-versifikation über bis zu sechzig Futures aus vier Anlageklassen: Währungen, Aktien, Rohstoffe und Anleihen. Die TCM-Pfandbesicherung der Schwei-zer Börse minimiert das Emittentenrisiko. Valor: 132543613

Bonus-Outperformance-Zertifikat «Dogs of the SMI»

Das Zertifikat bezieht sich auf die fünf schwächsten Performer des SMI im 2024: Geberit, Kühne + Nagel, Logitech, Nestlé und Sika. Es ermöglicht eine doppelte Partizipation an steigenden Kursen des zugrundeliegenden Basket, solange kein Barriere-ereignis eintritt. Die Barriere bei 50% des Ausgangs-werts bietet Schutz vor moderaten Kursverlusten der fünf Titel. Erreicht oder unterschreitet eine der Aktien die Barriere, bildet das Zertifikat eins zu eins die Kursentwicklung der Aktie ab, die über die Laufzeit die schwächste Kursentwicklung aufweist. Valor: 140032979



Curdin Summermatter
Leiter Verkauf Strukturierte Produkte
Zürcher Kantonalbank



ZKB-Capped-Bonus-Zertifikat auf chinesische Aktien

Erwartet man einen Aufschwung in China, kann ein Bonuszertifikat auf den dortigen Aktienmarkt at-traktiv sein. Mit dem ZKB-Capped-Bonus-Zertifikat auf den iShares China ETP partizipieren Anleger am chinesischen Aktienmarkt. Fällt der Basiswert während der Laufzeit unter die Barriere von 80%, entspricht die Rückzahlung per Verfall der Perform-ance des Basiswerts. Wird die Barriere hingegen nicht verletzt, liegt die Rückzahlung bei mindestens 110% oder darüber, maximal jedoch bei 140% (Cap). Valor: 135806086

Outperformance-Zertifikat ZKB-Jahresfavoriten 2025

Der Basiswert entspricht dem Basket «ZKB-Jahres-favoriten 2025». Die zehn Schweizer Aktien sind durch das ZKB-Research ausgewählt worden. Upside-Partizipation von 140% bis zum Cap von 110%, Downside-Partizipation von 100%. Rückzah-lung per Verfall somit maximal 114%. Valor: 121826357

ZKB Barrier Reverse Convertible auf Schweizer Blue Chips

SMI-Gewinner und SMI-Verlierer vereint: Die Performance von Nestlé, Novartis, Roche, UBS und ABB klappte 2024 weit auseinander. Der Barrier Reverse Convertible auf die fünf Schweizer Aktien bietet ein attraktives Chancen-Risiko-Profil. Das Produkt läuft bis Mai 2026, hat eine Barriere von 60% und zahlt einen Coupon von 7,65% pro Jahr. Valor: 130398386

Shark Note auf den S&P 500

Das ZKB-Kapitalschutz-Zertifikat auf den S&P 500 eignet sich für Anleger, die dem Index eine begrenzte Aufwärtsbewegung zutrauen und das Kapitalverlustrisiko ausschliessen möchten. Neben einem Kapitalschutz von 100% (auf Basis des Emis-sionspreises) per Verfall ist die Shark Note mit einer Knock-out-Barriere von 120% sowie einem Rebate von 5% ausgestattet. Überschreitet der Kurs des S&P 500 während der Laufzeit die Knock-out-Barriere, entfällt die Partizipation an den Kurs-gewinnen. Der Kapitalschutz per Verfall bleibt bestehen, im Fall eines Knock-outs wird eine Rebate von 5% bezahlt. Valor: 134141568



Strukturierte Produkte

dieser Aufgabe und nennen je vier Produkte,

Roman Przibylla
Head Sales & Public Solutions
Maverix Securities



Tracker-Zertifikat auf Margaris No.1 Artificial Intelligence Basket

Künstliche Intelligenz bleibt 2025 das Tech-Thema an der Börse. Seit März 2023 verwaltet Maverix mit dem Schweizer KI-Experten Spiros Margaris den Margaris No.1 Artificial Intelligence Index. Das Produkt vereint die wichtigsten Unternehmen im KI-Bereich. Derzeit befinden sich sechzehn Aktien im Index, die aktiv verwaltet werden. Anleger sind so breit in die besten KI-Aktien investiert. Valor: 118131524

Obermatt Swiss Pearls ETP

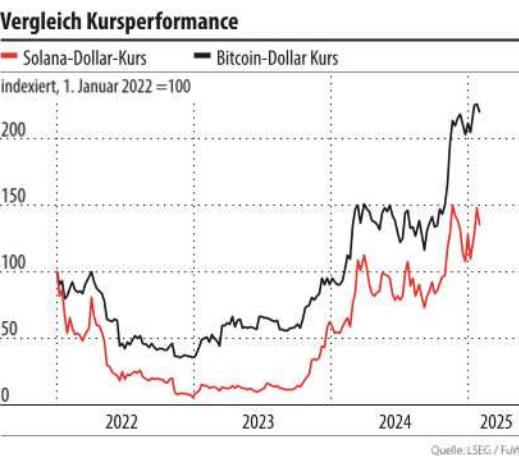
Nestlé, Novartis, Roche haben mehr als 50% Anteil am SMI und haben ihn im letzten Jahr stark ge-brems. Doch es gibt richtig gute Alternativen zum SMI, die auf Schweizer Qualitätsaktien setzen. Der Obermatt Swiss Pearls ETP vereint die wichtigsten 36 dieser Titel. Die Auswahl und die Gewichtung basieren auf der Obermatt-360°-Sicht, einer regel-basierten Aktienanalyse, die seit vielen Jahren für Vermögensverwalter erfolgversprechende Ergebnisse liefert. Nun können auch Privatanleger mit diesem ETP ganz einfach von diesem Ansatz profitieren. Valor: 127247675

Next Generation Payment ETP

Die Deregulierung in den USA sollte Banken und Finanzdienstleister in diesem Jahr weiter nach oben helfen. Das Next Generation Payment ETP ist der weltweit erste ETP, der führende Aktien wie Visa, Mastercard und PayPal mit Kryptowährungen wie Ripple, Ethereum und Litecoin in einem Index vereint. Diese einzigartige Mischung ermöglicht Investoren Zugang zu Stabilität und Wachstum in einem zukunftsfähigen Sektor. Valor: 127247750

Maverix Solana Staking+ ETP

Lange im Schatten des Bitcoins, hat sich Solana mit über 180% in einem Jahr in den Fokus der Anleger katapultiert. Speziell für Schweizer Investoren wurde das Maverix Solana Staking+ ETP an der SIX gelistet. Dieses ETP ermöglicht, nicht nur von der starken Entwicklung von Solana zu profitieren, son-dern zusätzlich noch eine jährliche Ausschüttung zu erhalten. Mit dieser regelmässigen Einnahmequelle kombiniert dieses Produkt Innovation und Stabilität. Valor: 135301630



Jérôme Allet
Head Pubic Distribution Switzerland
UBS Investment Bank



Tracker-Zertifikat auf den Solactive Gen AI Index

Das UBS Chief Investment Office sieht in KI eine mögliche «Investmentchance des Jahrzehnts». Der Tracker ermöglicht einen systematischen und diversifizierten Zugang zu diesem Megatrend. Der Index enthält Unternehmen aus den Bereichen AI Technology, Data Analytics & Big Data, Natural Language & Processing sowie AI Driven Services. Valor: 133765756

8,5% p.a. Autocallable Worst-of BRC auf Brent- & WTI-Rohöl, 65% Barriere

Zum Jahresstart verteuerte sich Rohöl um rund 10% aufgrund neuer Sanktionen gegen Russland und ei-ner härteren Gangart der Trump-Administration gegen Iran. Der BRC auf die beiden Rohölsorten bietet 8,5% Coupon p.a. bei einer 65%-Barriere, was 52.50\$ für Brent bzw. 50.60\$ für WTI entspricht. Das Pro-dukt verfällt nach einem Jahr, falls es zu keinem Autocall Event kommt. Erste Autocall-Beobachtung ist im August 2025. Handelbar ab 12. Februar 2025. Valor: 140297061

Put Warrant auf SMI, Strike 11 500

Wer sein Portfolio vor fallenden Märkten schützen will, kann mit einem Put Warrant sein Ziel errei-chen. Mit dem Put Warrant auf den SMI, Strike 11 500, Verfall im Dezember 2025, werden negative Entwicklungen im SMI unter 11 500 Punkten bis Dezember 2025 ausgeglichen. Falls der SMI über 11 500 bleibt, verfällt die «Versicherung» wertlos. Valor: 141404450

100% Kapitalschutz auf Nasdaq 100 mit Partizipation bis 150%

Wer mit minimiertem Risiko in US Tech-Werten investiert bleiben möchte, hat mit diesem Kapital-schutzzertifikat eine valable Lösung: 100% Partizipa-tion im Nasdaq bis auf 150% des derzeitigen Standes und gleichzeitig 100% Kapitalschutz. Falls der Index sogar über 150% steigt, erhält man das investierte Kapital plus 16% für die entgangene Partizipation (Rebate) zurück. Laufzeit: drei Jahre, in Dollar. Valor: 138216221

Umfrage: Damien Martin



Chancen nutzen, Risiken absichern

MOMENTUM In einer Zeit, in der die Aktienmärkte zunehmend von wenigen Unternehmen dominiert werden, stehen Anleger vor neuen Herausforderungen.

Michael Haupt

BLISS ZVO

Gerade in der Schweiz ziehen Schwergewichte wie Nestlé, Roche und Novartis die Aufmerksamkeit auf sich, während viele kleinere Unternehmen im brei-teren Markt in den Hintergrund treten. Für Stock Pi-ckers bedeutet dies ein zunehmendes Risiko: Ihr Portfolio kann leicht von der Performance dieser Marktgrössen überschattet werden. Momentum-investitionen bieten eine Lösung, um in diesem komplexen Umfeld erfolgreich zu navigieren.

Momentuminvestitionen beruhen auf der Idee, dass Aktien, die sich in der Vergangenheit gut ent-wickelt haben, tendenziell auch in Zukunft überdurch-schnittlich abschneiden. Eine strukturierte Umset-zung solcher Strategien kombiniert systematische Titelselektion mit einem erweiterten Risikomanage-ment. Die Grundlage dieser Strategien liegt in einer klar definierten Struktur: Aktien mit positiver Kurs-entwicklung über die letzten elf Monate werden frühzeitig erkannt und so lange gehalten, bis das Momentum nachlässt. Dies verhindert, dass erfolgreiche Positionen vorzeitig verkauft oder schwache Titel zu lange gehalten werden. Gleichzeitig integrieren solche Ansätze Mechanismen zur Volatilitäts-kontrolle, um die Auswirkungen eines Marktrück-gangs zu minimieren.

STATT WACHSTUMSSTRATEGIEN

Momentumstrategien haben sich insbesondere in einem Umfeld bewährt, das durch Unsicherheiten und schnelle Wechsel zwischen Auf- und Ab-schwüngen geprägt ist. Sie ermöglichen es, von kla-ren Trends zu profitieren, ohne sich auf Spekulation- oder Vorhersagen verlassen zu müssen. Durch den Einsatz transparenter, regelbasierter Prozesse wird die Investitionsentscheidung von emotionalen Faktoren entkoppelt, was insbesondere in volatilen Phasen ein entscheidender Vorteil sein kann.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Absiche-rung gegen erhöhte Volatilität. Dazu wird eine dy-namische Short-Position in einem Franken-Aktien-Future genutzt. Sie wird aktiviert, wenn die Volatili-tät ein bestimmtes Niveau überschreitet, und bleibt bestehen, bis sich die Marktbedingungen sta-bilisieren. Dieser Ansatz ermöglicht es, Risiken ef-fektiv zu mindern, ohne die Chancen auf langfris-tige Rendite zu beeinträchtigen. Diese Art der Ab-sicherung stellt sicher, dass Anleger auch in un-sicheren Zeiten von der Stabilität ihres Portfolios profitieren können, ohne auf Marktchancen ver-zichten zu müssen.

In den vergangenen Jahren dominierten Wachs-tumsstrategien die Anlagemärkte. Besonders tech-nologieorientierte Unternehmen profitierten von einem Umfeld niedriger Zinsen und starker Nach-frage. Doch veränderte Marktbedingungen haben Wachstumsaktien zunehmend unter Druck gesetzt,

sei es durch hohe Bewertungen oder steigende Vola-tilität. Momentumstrategien können hier eine über-zeugende Alternative darstellen. Sie setzen auf be-stehende Trends und bieten eine höhere risikoberei-gte Rendite, während sie Wachstumsrisiken umge-hen. Gleichzeitig führen regelmässige Anpassungen innerhalb des Portfolios dazu, dass sie flexibel auf neue Marktentwicklungen reagieren können.

Die methodische Titelselektion und das integrierte Risikomanagement von Momentumstrategien ermöglichen es, ein Gleichgewicht zwischen Ren-dite und Sicherheit zu schaffen. Durch den geziel-ten Fokus auf Titel mit starker Performance wird nicht nur die Portfoliorendite optimiert, sondern auch das Risiko einer Überkonzentration auf ein-zelne Marktsegmente reduziert. Diversifikation in-nerhalb der Momentumstrategien ist ein Schlüssel zur Risikominimierung. Dabei werden regelmässige Anpassungen vorgenommen, um sicherzustellen, dass das Portfolio stets den gegenwärtigen Markt-gegebenheiten entspricht.

DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Momentuminvestitionen bieten Anlegern eine Mög-lichkeit, sich in einem herausfordernden Markt-umfeld zu positionieren. Durch die Kombination aus disziplinierter Titelselektion und integriertem Ri-sikomanagement profitieren sie von Markttrends, ohne übermässige Risiken einzugehen. Dieser Ansatz vereint das Beste aus beiden Welten: Wachstumspoten-zial und Schutz vor Abwärtstrends. Gleichzeitig er-lauben Momentumstrategien, das Portfolio durch die systematische Herangehensweise von emotiona-len Fehlentscheidungen zu befreien.

«**Momentuminvestitionen sind eine Strategie für nachhaltigen Erfolg im Portfoliomanagement.**»

Für Anleger, die nach einer widerstandsfähigen Portfolioausrichtung suchen, stellen Momentum-investitionen eine attraktive Lösung dar. Besonders in Zeiten hoher Marktunsicherheit können sie dazu beitragen, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite zu schaffen. Durch den gezielten Einsatz von Absicherungsmechanismen wird eine langfristige Stabilität erreicht, die es erlaubt, auch in turbulenten Phasen den Fokus auf die Chancen der Märkte zu bewahren. Momentuminvestitionen sind damit nicht nur ein Instrument für kurzfristigen Ge-winn, sondern auch eine Strategie für nachhaltigen Erfolg im Portfoliomanagement.

Michael Haupt, Business Developer AMC, Vontobel

Anzeige

F&W | Die Analyse

Das Schweizer Aktienresearch der Finanz und Wirtschaft

Bringen Sie Ihr Aktienportfolio zum Strahlen.

Folgen Sie den Beurteilungen der grössten Wirtschaftsredaktion der Schweiz. Unseren unabhängigen Experten bieten Ihnen rund um die Uhr Handelsempfehlungen für die wichtigsten an der Schweizer Börse gehandelten Unternehmen. Nutzen Sie jetzt «Die Analyse» für Ihren Erfolg an der Börse. Mehr Infos: [analyse.fuw.ch](https://www.analyse.fuw.ch)

Strukturierte Produkte neu gedacht

NEXT GENERATION *Noch sind strukturierte Produkte unter jüngerem Anlegern kaum verbreitet. Zielgerechte Kommunikation und Flexibilität können dies ändern.*

David Kunz

Die Nachfrage nach strukturierten Produkten in der Schweiz entwickelt sich wieder positiv. Laut der Structured Products Association (SSPA) setzte das Segment im dritten Quartal 2024 seine Erholung fort. Auch die Schweizer Börse BX Swiss meldet einen Zuwachs im Segment der strukturierten Produkte. Trotz dieses Trends bleibt die Beteiligung von Privatanlegern, insbesondere der jüngeren Generation, nach wie vor gering. Dabei können strukturierte Produkte eine interessante Ergänzung zur Portfolio-diversifikation sein, indem sie in volatilen Phasen absichern oder in Seitwärtsphasen die Rendite optimieren.

Der typische Anleger in strukturierte Produkte ist über 45 Jahre alt, risikobewusst und vermögend. Bei den Jungen sind diese Produkte kaum verbreitet. Viele empfinden sie als zu komplex oder vermissen praktische Orientierungshilfen. Doch genau hier liegen die Chancen: Mit neuen Ansätzen, massgeschneiderten Lösungen und verständlicher Kommunikation könnten auch junge Privatanleger den Zugang zu strukturierten Produkten finden.

Dazu müsste die verschiedenen Akteure der Finanzbranche offen sein, neue Wege zu gehen. Denkbar sind vereinfachte Produkte, die gezielt auf die Bedürfnisse und die Präferenzen junger Anleger zugeschnitten sind, kombiniert mit transparenten Informationen und Bildungsinitiativen. Auch digitale Plattformen könnten eine Schlüsselrolle spielen, um diese Zielgruppe besser zu erreichen. Die zentrale Frage bleibt: Wie können strukturierte Produkte für junge Anleger attraktiver gestaltet werden? Die Finanzindustrie steht vor der Herausforderung, nicht nur bestehende Märkte zu bedienen, sondern auch neue Zielgruppen zu erschliessen und ihr Vertrauen zu gewinnen. Der Erfolg wird davon abhängen, wie gut sie diese Aufgabe meistert.

RELEVANZ FÜR JÜNGERE

Jüngere Anleger bevorzugen einfache, digitale und leicht zugängliche Lösungen. Sie interessieren sich primär für Aktien, ETF und Kryptowährungen so wie für Themen wie künstliche Intelligenz, erneuerbare Energien, Blockchain oder Gaming. Diese Präferenzen zeigen, dass junge Investoren vermehrt Finanzprodukte nachfragen, die mit ihren Werten und Interessen übereinstimmen.

«Der typische Anleger in Struki ist Ü45, risikobewusst und vermögend.»

Strukturierte Produkte können hier eine Rolle spielen, indem sie Zugang zu schwer zugänglichen Märkten wie Start-ups oder spezialisierten Technologiefeldern bieten – zu Bereichen, die für Anleger auf der Suche nach innovativen Lösungen spannend sein können. Besonders erfolgversprechend sind Themeninvestments: Klimaschutz, Digitalisierung oder Gesundheit sprechen junge Anleger emotional an und schaffen eine Identifikation mit den Produkten.

Themenzertifikate, die diese Trends abbilden, können einen Einstieg in die Welt der strukturierter Produkte bieten. Entscheidend ist, dass diese Produkte leicht verständlich sind, einen klaren Bezug zu den Interessen der Zielgruppe herstellen und über zielgruppenspezifische Kanäle angeboten werden. Digitale Plattformen, Social Media und Influencer-Marketing spielen dabei eine Schlüs-

selrolle. Der Einsatz von transparenten Informationen und Gamification könnte Hemmschwellen weiter abbauen und Vertrauen schaffen.

RICHTIG KOMMUNIZIEREN

Viele junge Privatanleger scheuen strukturierte Produkte, weil sie sie als zu komplex empfinden, die Mechanismen nicht vollständig verstehen oder Orientierung durch praktische Anwendungsbeispiele fehlt.

Um diese Hemmschwellen abzubauen, sollte man verstärkt auf digitale Kanäle zur Wissensvermittlung setzen. Intuitiv bedienbare Plattformen und Apps, die Informationen transparent und nutzerfreundlich bereitstellen, können eine zentrale Rolle spielen. Gamification-Elemente bieten zudem die Möglichkeit, die Komplexität strukturierter Produkte spielerisch zu vermitteln.

Bildung ist ein weiterer wichtiger Faktor. Neben klassischen Formaten wie Erklärvideos und Tutorials sollte man verstärkt auf interaktive Lernmethoden setzen. Digitale Simulationen, Quizformate und spielerische Ansätze können helfen, die Funktionsweise strukturierter Produkte besser zu verstehen.

«Die Zukunft der Struki liegt in ihrer Fähigkeit, sich anzupassen.»

Die blossere Bereitstellung solcher Inhalte genügt jedoch nicht. Entscheidend ist, dass sie über die bevorzugten Kanäle der jungen Generation verbreitet werden. Dazu gehören digitale Plattformen wie Finanzportale, Podcasts und soziale Medien. Finanz-Influencer, die in sozialen Medien Wissen vermitteln, gewinnen zunehmend an Bedeutung und gelten als eine der wichtigsten Informationsquellen für junge Anleger. Sie können komplexe Themen wie strukturierte Produkte verständlich erklären und einer breiteren Zielgruppe näherbringen.

Erste Ansätze gibt es bereits in der Schweiz: Finfluencer diskutieren in Podcasts und auf Instagram mit Experten über das Potenzial von strukturierten Produkten. Doch diese Initiativen müssen ausgebaut werden – es braucht mehr Präsenz, mehr Kontinuität und mehr strategisches Engagement.

Gezielte Partnerschaften mit glaubwürdigen Influencern und Content Creators sind eine Möglichkeit. Wichtig ist dabei, den Nutzen und die Chancen, die strukturierte Produkte bieten, klar, unabhängig und verständlich zu kommunizieren. Eine stärkere und nachhaltige Präsenz auf sozialen Medien kann helfen, ein besseres Verständnis für diese Anlageklasse zu schaffen.

STRUKI ALS CHANCE

Strukturierte Produkte haben das Potenzial, sich als relevante und attraktive Anlageklasse für eine breitere Zielgruppe zu etablieren. Sie bieten sowohl erfahrenen als auch jüngeren Anlegern vielfältige Möglichkeiten.

Um dieses Potenzial auszuschöpfen, ist eine gezielte Ausrichtung auf die Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen entscheidend. Besonders wichtig ist es, auch die jüngere Anlegergeneration anzusprechen, die vermehrt einfache, transparente und themenorientierte Lösungen sucht.

Die Zukunft der strukturierten Produkte liegt in ihrer Fähigkeit, sich flexibel und innovativ an die sich wandelnden Anforderungen einer neuen Anlegergeneration anzupassen.

David Kunz, COO, BX Swiss Exchange

Der Einfluss generativer

TECHNOLOGIE *Auch die Zertifikate-Branche wird von der künstlichen Intelligenz*

Mathias Strasser

Die Schweizer Zertifikate-Branche war schon immer ein Vorreiter in Sachen Automatisierung. KI verspricht, diese Grenzen noch weiter zu verschieben, ausgehend von einem Bereich, in dem sie bereits erste grosse Erfolge erzielt hat: der Softwareentwicklung. Unternehmen, die Werkzeuge wie GitHub Copilot, ChatGPT oder Claude nutzen, berichten von Produktivitätssteigerungen von über 30% durch eine schnellere Code-Generierung, verbesserte Erkennung von Schwachstellen und automatisierte Tests. Doch das ist erst der Anfang.

Im Bereich der Dokumentenerstellung beschleunigt KI nicht nur das traditionelle Templating, sondern macht Automatisierung auch für Dokumente möglich, die bisher manuell erstellt wurden. Dazu gehören weniger oft genutzte Emissionsprogramme sowie Marketingmaterialien, bei denen die Automatisierungskosten bisher zu hoch waren, oder Märkte wie die USA, in denen der Einfluss von Anwaltskanzleien die Automatisierung bisher erschwert hat.

VIELE ANWENDUNGSGEBIETE

Ein weiteres Anwendungsgebiet ist die Weiterverarbeitung bereits erstellter Dokumente, zum Beispiel die Anpassung von PRIIP KIDs an die lokalen Vorgaben nationaler Behörden, die über die europäischen Anforderungen hinausgehen. Auch im komplexen Bereich der ESG-Dokumente eröffnen sich durch KI neue Möglichkeiten. Von nicht retailorientierten

Dokumenten wie OTC-Term-Sheets ganz zu schweigen.

Einen entscheidenden Einfluss wird KI auch auf das Daten-Mapping haben, das bei Banken traditionell einen grossen Anteil der jährlichen IT-Budgets in Anspruch nimmt. Ob bei der Kommunikation mit Aufsichtsbehörden, Börsen oder Drittplattformen – generative KI kann Mappingprozesse erheblich beschleunigen, indem sie die zugrunde liegende Dokumentation analysiert, die relevanten Schemata erfasst und die entsprechenden Regeln generiert. Gerade unter dem Gesichtspunkt der kürzlich in Kraft getretenen DORA-Verordnung kann KI eine wichtige Rolle beim Risikomanagement spielen. Im Bereich Data Reconciliation und Life Cycle Management hilft die Fähigkeit von KI, unterschiedliche Datensätze, einschliesslich von Dokumenten wie Endgültige Bedingungen, Term Sheets und Paying-Agent-E-Mails, zu analysieren und Inkonsistenzen zu erkennen, was Banken hilft, kostspielige Fehler zu vermeiden und den Kundenservice zu verbessern.

Eine der vielleicht spannendsten Anwendungen liegt bei der Aufsetzung neuer Anlageprodukte, die typischerweise manuell erfolgt. Hier kann KI durch die Verarbeitung von Kunden-E-Mails und die Analyse von Gesprächsaufzeichnungen Produkttypen und -daten erkennen, in den Handelssystemen einer Emittentin automatisch aufsetzen und damit die Time-to-Market erheblich reduzieren sowie menschliche Fehler minimieren.

Abgesehen von den angesprochenen Backend-Optimierungen revolutioniert KI aber auch generell die Art und Weise, wie

Bankmitarbeitende in Zukunft mit IT umgehen werden. Anstatt mehrere Applikationen beherrschen zu müssen, können Mitarbeitende zukünftig KI-gesteuerte Chatbots nutzen, um direkt auf die für sie relevanten Funktionen zuzugreifen. Dies steigert nicht nur die Produktivität der Mitarbeitenden, sondern erweitert auch ihren Aktionsradius, da der gelegentliche Nutzer ebenso effektiv arbeiten kann wie der tägliche Anwender.

«Die primären Hürden für künstliche Intelligenz sind institutioneller Natur.»

Auch im Kundenbereich eröffnen sich vielfältige Anwendungen. Wer kennt sie nicht – die Bots, die sich in virtuelle Meetings einwählen und die Gespräche protokollieren. Im Zertifikatebereich gehen die Möglichkeiten aber noch weiter. Bei Verkaufsgesprächen können KI-Assistenten sicherstellen, dass regulatorische Vorgaben bezüglich der Prüfung der Angemessenheit und Geeignetheit eines Produkts eingehalten werden, und gleichzeitig die Markteinschätzungen und Wünsche der Kunden in Echtzeit in Produktideen übersetzen. Auch futuristisch anmutende Ideen wie von KI autonom geführte Verkaufsgespräche sind aus technischer Sicht auch heute schon realisierbar.

Aber nicht nur der Verkauf, sondern auch der Kundenservice profitiert. Wäh-

Strukturierte Produkte

KI

revolutioniert.

rend Banken generell besser mit Kundenbeschwerden umgehen als andere Branchen, kann KI die Kundenerfahrung weiter verbessern, indem sie Anfragen schneller beantwortet.

ZUKUNFT IN DER BRANCHE

Was hält also die breite Einführung von KI zurück? Die primären Hürden sind institutioneller Natur. Banken benötigen Zeit, um interne KI-Richtlinien zu entwickeln und Antworten auf grundlegende Fragen zu finden, wie etwa ob man die eigene KI-Strategie auf kommerziellen Modellen oder Open-Source-Alternativen aufbauen soll. Standards wie ISO 42001 für KI-Managementsysteme sollten diesen Prozess beschleunigen. Auch im Hardware-Bereich gibt es viele interessante Neuerungen wie Apples M4-Max-Chips und Nvidias kürzlich angekündigtes Projekt DIGITS, die es ermöglichen, auch leistungsstarke Modelle in einer Bank mit relativ geringem Aufwand zu betreiben.

Auch das Problem der Halluzinationen sollte durch den Einsatz moderner Technologien bewältigbar sein. Dazu gehören Techniken wie Retrieval-Augmented Generation (RAG), bei der KI-Antworten in verifizierten Daten verankert werden, der Einsatz von deterministischen Tests in Bezug auf von mit KI erzeugten Daten, aber auch menschliche Validierungsschritte in besonders kritischen Prozessen.

Die Frage ist also weniger, ob KI im Zertifikatebereich Anwendungen hat, sondern wie schnell Banken diese umsetzen werden.

Mathias Strasser, CEO, WSD

Die nächste Generation des Investierens

DIGITAL ASSETS *Mit vereinfachtem Zugang, sicherer Verwahrung und regulatorischen Standards zu Diversifikation und Rendite.*

Robin Lemann

Digitale Vermögenswerte wie Kryptowährungen eröffnen neue Möglichkeiten zur Diversifizierung und Renditesteigerung im Portfolio. Eine zentrale Stärke dieses Ansatzes liegt in der Kombination von Finanz-Know-how und regulatorischer Sicherheit.

In Zeiten von zunehmender Unsicherheiten und Risiken in der Finanzwelt schaffen stabile und vertrauenswürdige Rahmenbedingungen die ideale Basis für innovative Anlagestrategien. Die sichere und regelkonforme Verwahrung von Kryptowährungen und tokenisierten Assets stärkt das Vertrauen institutioneller Investoren und ermöglicht die Integration digitaler Assets in bestehende Portfolios sowie die Entwicklung völlig neuer Strategien. Ob reine Kryptoportfolios, hybride Anlagestrategien oder innovative Verbriefungslösungen – ein umfassendes Dienstleistungsangebot unterstützt Anleger dabei, die nächste Generation des Investierens erfolgreich zu gestalten.

Dabei haben die Modelle der Vergangenheit gezeigt, dass die gezielte Beimischung des Bitcoins über die letzten Jahre zu einer Outperformance des Portfolios geführt hat. Regulierte und innovative Lösungen bieten einen einfachen, sicheren und effizienten Zugang zu dieser dynamischen Anlagewelt.

TIEFGREIFENDER WANDEL

Die Finanzwelt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel, und digitale Vermögenswerte wie Kryptowährungen sind längst zu einem festen Bestandteil



moderner Portfolios geworden. Institutionelle Investoren – darunter unabhängige Vermögensverwalter, Asset-Manager, Banken und Kryptoexperten – erkennen zunehmend das Potenzial dieser Anlageklasse, die Diversifikationsvorteile wie auch attraktive Renditechancen bietet.

Die strengen regulatorischen Anforderungen der Schweizer Finanzmarktaufsicht (Finma) und modernste Technologien gewährleisten nicht nur den Schutz, sondern auch eine effiziente Verwaltung der Vermögenswerte. Dies reduziert Risiken und schafft eine stabile Basis, um das Potenzial digitaler Assets optimal auszuschöpfen. Gleichzeitig profitieren institutionelle Investoren von optimierten Strukturen, die Handels- und Depotkosten senken und so die Rentabilität steigern.

Investoren haben Zugang zu einer Vielzahl von führenden Kryptowährungen, strukturierten Produkten, ETF und

Crypto Futures, mit denen sie flexibel auf Marktchancen reagieren und ihr Portfolio optimal ausrichten können. Dabei befindet sich dieses Marktsegment bereits im Wandel von einer exotischen zu einer liquiden und zugänglichen Anlageklasse mit verschiedenen Zugangsmöglichkeiten.

Eine breite Auswahl an Handelsinstrumenten – von Kryptowährungen über tokenisierte Assets bis hin zu innovativen Verbriefungslösungen wie Off-Balance-Sheet-Ansätzen – bildet die Grundlage, um digitale Assets gezielt zur Diversifikation und Renditesteigerung einzusetzen.

BREITE PRODUKTPALETTE

Insbesondere Off-Balance-Sheet-Lösungen ermöglichen es, finanzielle Risiken aus der Bilanz auszulagern und gleichzeitig in digitale Assets zu investieren. Diese Strategien erhöhen die Flexibilität und die Liquidität des Portfolios, ohne seine finanzielle Stabilität zu beeinträchtigen.

Dabei können die verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Obligationen, Edelmetalle, Commodities und Kryptowährungen einfach und grenzenlos miteinander kombiniert werden.

Aktiv gemanagte Zertifikate (AMC) bieten Investoren eine effiziente Möglichkeit, Anlagestrategien zu verbiefen. Diese regulierten Anlagevehikel erleichtern nicht nur die Umsetzung von Strategien, sondern machen sie auch als Investment zugänglich – ein entscheidender Vorteil zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Kosteneffizienz spielt dabei eine zentrale Rolle. Optimierte Handels- und Custody-Lösungen senken die Kos-

ten und steigern so die Profitabilität. In Kombination mit sicheren Custody-Lösungen nach höchsten Standards erhalten institutionelle Investoren ein ganzheitliches Angebot, das es ihnen ermöglicht, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.

WEIT MEHR ALS EIN TREND

Digital Assets sind weit mehr als ein vorübergehender Trend – sie markieren die nächste Entwicklungsstufe der Kapitalanlage und werden das Anlagenuniversum nachhaltig ergänzen. Institutionelle Investoren haben jetzt die Chance, dank einer breiten Palette an Handelsinstrumenten, innovativen Verbriefungslösungen und umfassenden Sicherheitsmassnahmen von dieser Entwicklung zu profitieren und ihre Portfolios zukunftsfähig zu gestalten.

«Digital Assets markieren die nächste Entwicklungsstufe der Kapitalanlage.»

Die Transformation eröffnet vielfältige Chancen – von Diversifikation und Renditepotenzial bis hin zu erhöhter Marktliquidität. Gut strukturierte Lösungen stellen sicher, dass institutionelle Anleger ihre Strategien effizient und erfolgreich umsetzen können.

Robin Lemann, Head Institutional Sales & Partners Business, Swissquote

Luzerner Kantonalbank

Gestalten Sie Ihre individuelle Anlagestrategie mit der LUKB

Haben Sie eine eigene Anlagestrategie im Kopf? Wir haben das passende Werkzeug: Mit einem AMC (Actively Managed Certificate) verwandeln Sie Ihre Anlagestrategie in ein flexibles und massgeschneidertes Anlageprodukt.

Profitieren Sie von unserer Expertise als prämierte Emittentin mit überdurchschnittlicher Bonität. Entdecken Sie die Möglichkeiten unseres AMC-Angebots: strukturierteprodukte.lukb.ch/produkte/amc

Sylveline Besson, Indosuez Wealth Management, Head of Marketing, Investment Products & Services, Mitglied des Vorstands der SSPA, Vertreterin der Buy Side

Die Evolution der Structuring-Plattformen

EIGENBAU Mit digitalen Strukturierungsplattformen können Anleger mit wenigen Klicks massgeschneiderte Finanzprodukte erstellen.

Serge Nussbaumer

Strukturierte Produkte haben sich 2024 weiterentwickelt und bieten Investoren mehr Flexibilität, Individualität und Effizienz als je zuvor. Dank digitaler Strukturierungsplattformen können Anleger mit wenigen Klicks massgeschneiderte Finanzprodukte erstellen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dies revolutioniert die Kapitalanlage und macht individuelle Instrumente einer breiten Investorenbasis zugänglich.

Ein zentraler Trend des vergangenen Jahrs ist die zunehmende Individualisierung von Finanzprodukten. Moderne Strukturierungsplattformen nutzen Algorithmen und Gamification-Elemente, um Anlegern eine intuitive Gestaltung ihrer Investments zu ermöglichen. Ob Renditeoptimierung, Partizipation oder Kapitalschutz – die digitale Anpassung dieser Produkte geschieht in Echtzeit und auf Basis aktueller Markttrends.

ECKDATEN SELBST BESTIMMEN
Besonders gefragte Basiswerte sind Kryptowährungen sowie Aktien von ESG-konformen Unternehmen und Aktien von Gesellschaften aus dem Bereich künstliche Intelligenz. Diese Anlagethemen spiegeln

die wachsende Bedeutung von nachhaltigen Investments und innovativen Technologien im Finanzsektor. Moderne digitale Plattformen setzen auf Benutzerfreundlichkeit und Effizienz. Nach einer einfachen Registrierung wählt der Investor seinen bevorzugten Basiswert – sei es eine Technologieaktie oder ein Rohstoffinvestment – und definiert Parameter wie Laufzeit, Währung und Coupon. Innerhalb weniger Minuten ist das individuelle strukturierte Produkt erstellt, und nach kurzer Abwicklungszeit ist es im Depot des Anlegers verfügbar.

DO-IT-YOURSELF-ANSATZ
Unterstützt wird der Anleger dabei von intelligenten Algorithmen, die auf Basis von Markttrends und individuellen Präferenzen personalisierte Vorschläge unterbreiten. Dieser Do-it-yourself-Ansatz wird durch digitale Assistenten optimiert und vereinfacht, und er spricht sowohl Einsteiger als auch erfahrene Investoren an. Trotz des digitalen Fortschritts gibt es nach wie vor grosse Unterschiede zwischen den Anbietern. Während einige Emittenten mit schnellen und effizienten Prozessen neue Standards setzen, kämpfen andere mit veralteten und wenig kundenfreundlichen Strukturen. Einige Banken haben ihre Plattformen zu hoch mo-

dernen und benutzerfreundlichen Tools weiterentwickelt, während andere noch mit langsamen Prozessen und Bürokratie zu kämpfen haben. Diese Divergenz in der Digitalisierung zeigt, dass der Wettbewerbsdruck zunimmt: Wer seinen Kunden innovative und intuitive Lösungen bietet, wird sich langfristig als Marktführer etablieren.

WETTBEWERB DER ANBIETER
Mit Blick auf das Jahr 2025 wird deutlich, dass die Dynamik im Bereich der strukturierten Produkte weiter zunehmen wird. Die technologische Entwicklung und die steigenden Anforderungen der Investoren werden den Markt weiter verändern. Insbesondere die Kombination von KI, Big Data und personalisierten Anlageoptionen dürfte eine zentrale Rolle spielen. Emittenten, die frühzeitig auf Digitalisierung, Nutzerfreundlichkeit und innovative Anlagemöglichkeiten setzen, werden sich in diesem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt behaupten. Für Investoren bedeutet dies eine nie dagewesene Möglichkeit, die Finanzstrategie zu personalisieren und vom neusten technologischen Fortschritt zu profitieren.

Serge Nussbaumer, Chefredaktor Fachmagazin «Payoff»

GLOSSAR

Strukturierte Produkte, Zertifikate
Finanzprodukte, die aus derivativen und nichtderivativen Komponenten – beispielsweise Call- und Put-Optionen sowie Aktien, Obligationen und Rohstoffen – zusammengesetzt werden und der Realisierung einer spezifischen Investitionsstrategie dienen. Die Struktur respektive das Auszahlungsprofil wird beispielsweise durch Prämien aus verkauften Optionen (Short), einbehaltene Dividenden, Kapitalmarktzinsen und internationale Zinsdifferenzen finanziert. Aus rechtlicher Sicht sind strukturierte Produkte Schuldverschreibungen des Emittenten, es existiert kein separates, geschütztes Fondsvermögen. Anleger sollten deshalb das Rating des Emittenten beachten.

Gegenparteirisiko, Kreditrisiko
Verlust, den eine Partei im Fall der Zahlungsunfähigkeit eines Geschäftspartners erleiden würde (Kreditrisiko). Beispiele: Banken untereinander im Geldmarkt, Käufer von Obligationen oder strukturierten Produkten.

Short-Call- oder Put-Option
Der Verkäufer eines Call (Schreiber) erwartet einen sinkenden Kurs des Basiswerts. Das Gewinnpotenzial ist begrenzt auf die erhaltene Prämie. Das Verlustpotenzial ist unbeschränkt. Der Verkäufer eines Put erwartet einen steigenden Kurs des Basiswerts. Das Verlustpotenzial ist der Ausübungspreis abzüglich der erhaltenen Prämie.

Hedge Ratio
Verhältnis von Optionen oder Futures zur Anzahl abzusichernder Basiswerte, mit dem ein Portefeuille vollständig abgesichert ist. Umkehrwert des Deltas.

Delta
Risikoparameter einer Option. Das Delta misst die Abhängigkeit des Optionswerts von der Veränderung des Basiswerts. Für Calls liegt das Delta zwischen 0 und 1, für Puts zwischen 0 und –1. Optionen mit hohem Delta folgen dem Basiswert stärker als solche mit kleinem Delta. Je tiefer die Option im Geld ist, umso höher ist das Delta.

Plattformen für strukturierte Produkte im Überblick

	Vontobel	Leonteq	Julius Bär	Marex	UBS	Société Générale	ZKB	BNP Paribas	Maverix	Evoq	Raiffeisen
Name der Struct.-Plattform	Deritrade	LYNQS	Derivatives Toolbox	Agile	SP Investor	SG Markets SP	eTrading Pro	Smart Derivatives	Cuglos	Elus	Structify
Anteil der über die Plattform gehandelten Produkte (YTD) am Gesamt-Struki-Umsatz	ca. 60%	88% (29% client execution + 59% sales execution)	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe
Anzahl täglicher Pricing-Anfragen	~20 000	50 000	Keine Angabe	1000	Keine Angabe	Keine Angabe	~6000	75 000	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe
Mindestvolumen (Fr.)	10 000	20 000	20 000	50 000	10 000	50 000 €	20 000	100 000 €	20 000	10 000	20 000
Angebote Produkttypen	25 Strukturen aus Kapitalschutz, Renditeoptimierung, Partizipation, Money Market und Credit (mit Zusatzmerkmalen)	RC, MRC, BRC, Multi BRC, jeweils mit Autocall und Softcall, Target One Autocallable, Multi Chance BRC, Kapitalschutz mit/ohne Cap oder mit Barriere und Rabatt, Express, Bonus, Capped Bonus, Discount, Airbag, Outperformance, ELN, FCN, Twin Win (mit/ohne Autocall), DCN	(Barrier) RC (Single, Multi), Autocall (Barrier) RC (Single, Multi, Step-Down), Callable (Barrier) RC (Single, Multi), (Barrier) Conditional Coupon (B) RC (Single, Multi, mit/ohne Memory, Step-Down), Bonuszertifikat (Single, Multi, mit/ohne Cap, Wof-Wof oder Wof-Basket), CPN mit KO & Rebate (Shark Note), CPN mit Barriere oben und unten (Twin Win), Accumulator/Decumulator, Discount-Zertifikat, FCN (Single, Multi), ELN, FX RC, FX DC, FX CPN, Term Deposits, Accrual notes	RC, BRC, Autocallable RC/BRC, Expresszertifikat, Twin Win Autocall, Kapitalschutz mit Partizipation/Barriere/ Twin-Win/Cap, Note und OTC Format	Aktien: Single/Worst of RC und BRC mit/ohne Autocall mit/ohne Conditional (Memory) Coupon, DC, BC mit/ohne Cap, OTC Accumulator, OTC Decumulator, OTC Put Option; Devisen: RC, DC; Edelmetalle: DC	Aktien: RC/BRC, Autocall/Issuer Callable Notes, Discount Certificates, Participation products, Credit: Credit Linked Notes Devisen: Dual Currency Notes	BRC, Autocallable BRC, Callable BRC, BRC mit Conditional Coupon, RC, Callable RC, Autocallable RC, Discount Certificates, FX-DC	EQD: RC/BRC, Autocallable/Issuer Callable Notes, Discount-Zertifikate, Partizipationsprodukte, Indexierungsprodukte, Mini-Futures Credit: Credit Linked Notes Rates: Capped Floored Floaters, Athena, Phoenix, Range Accruals Devisen: Dual Currency Notes"	BRC, Autocallable BRC, Callable BRC, BRC mit Conditional Coupon, RC, Callable RC, Autocallable RC, Kapitalschutz, Bonuszertifikat, Capped Bonuszertifikat, Airbag-Zertifikat, Outperformance-Zertifikat	Reverse Convertible (RC), Callable RC, Autocall RC, Autocall RC with cond. Coupon, Barrier Reverse Convertible (BRC), Callable BRC, Autocall BRC, Autocall BRC with cond. Coupon, Bonuszeritifikat, Outperformance-Zertifikat, Bonus-Outperformance-Zertifikat, Capital Protected Note, Shark Note, Airbag Certificate, Dual Currency Note, Accumulator, Decumulator, FCN, ELN	RC, BRC, Autocallable, Issuer Callable, Kapitalschutz, Discount, Airbag, Outperformance, Bonus
Am häufigsten genutzte Produkttypen (%-Schätzung)	Renditeoptimierung	Autocallables (61%), BRC (11%), RC (10%), DCN (9%), Bonus (2%)	Renditeoptimierung	Renditeoptimierung	Aktien: BRC (45%), Devisen: RC (65%)	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Renditeoptimierung (80%)	Renditeoptimierung	Issuer Callables
Währungen	austr. Dollar, kanad. Dollar, Franken, Yuan, tschech. Krone, dän. Krone, Euro, Pfund, HK-Dollar, Forint, Yen, Peso, norw. Krone, neus. Dollar, Zloty, schwed. Krone, Sing.-Dollar, US-Dollar, Rand und drei Edelmetalle	austr. Dollar, kanad. Dollar, Franken, tschech. Krone, Euro, Pfund, HK-Dollar,Schekel, Yen, norw. Krone, neus. Dollar, Zloty, schwed. Krone, Sing.-Dollar, US-Dollar	Aktien: austr. Dollar, Franken, Euro, Pfund, HK-Dollar, schwed. Krone, Sing.-Dollar, norw. Krone, US-Dollar; Yen, dänische Krone Devisen: achtzehn Währungen und vier Edelmetalle	Euro, US-Dollar, Franken, Pfund, kanad. Dollar, austr. Dollar, Yen, Forint, Schekel, tschech. Krone, Zloty, Sing.-Dollar, Rand, schwed. Krone, dän. Krone, HK-Dollar, Dirham, Yuan, Won, norw. Krone	Aktien: austr. Dollar, Franken, Euro, US-Dollar, Pfund, schwed. Krone, norw. Krone, dän. Krone, Yen, HK-Dollar, Sing.-Dollar Devisen: zwanzig Währungen und vier Edelmetalle	austr. Dollar, kanad. Dollar, Franken, Euro, Pfund, HK-Dollar, Yen, norw. Krone, schwed. Krone, US-Dollar, tschech. Krone, Peso, Zloty, schwed. Krone, Sing.-Dollar	Franken, Euro, Pfund, US-Dollar, dän. Krone, kanad. Dollar, Yen, norw. Krone, austr. Dollar, schwed. Krone, HK-Dollar, Sing.-Dollar, Zloty, Schekel, inkl. Quanto	austr. Dollar, kanad. Dollar, Franken, Euro, Pfund, HK-Dollar, Yen, norw. Krone, schwed. Krone, US-Dollar, tschech. Krone, Peso, Zloty, schwed. Krone, Sing.-Dollar sowie alle wichtigen Währungen	Franken, Euro, Pfund, US-Dollar, dän. Krone, kanad. Dollar, Yen, norw. Krone, austr. Dollar, schwed. Krone, HK-Dollar, Sing.-Dollar, inkl. Quanto	Franken, US-Dollar, Euro, Pfund, austr. Dollar, neus. Dollar, kanad. Dollar, schwed. Krone, norw. Krone, Sing.-Dollar, HK-Dollar, Yen, austr. Dollar, neus. Dollar, kanad. Dollar	Franken, Euro, US-Dollar, Pfund, schwed. Krone, norw. Krone, Sing.-Dollar, HK-Dollar, Yen, austr. Dollar, neus. Dollar, kanad. Dollar
Szenariorechner/Visualizer während Structuring	Ja	Ja (Backward- und Forward-Simulationen)	Ja	Ja	Teilweise	Teilweise	Ja	Ja	Ja	Ja	-
Auswahl an juristischen Emittenten	BCV, Deutsche Bank, JPMorgan, Société Générale, UBS, Vontobel, ZKB, LUKB, BNP, EFG, Opus	Leonteq, Leonteq mit AKB Garantie oder mit PostFinance Garantie, Citigroup, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Canadian Imperial Bank of Commerce, Barclays, Standard Chartered Bank, EFG International Finance, Raiffeisen Schweiz, Corner Bank, Banque International à Luxembourg (BIL), BKB, Swissquote, VP Bank	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	>15 verschiedene nationale und internationale Emittenten	Bank Julius Bär, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citigroup, Crédit Agricole, Goldman Sachs, HSBC, JPMorgan, Luzerner Kantonalbank, Marex Financial, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Société Générale, UBS, Zürcher Kantonalbank. Weitere Emittenten können auf Anfrage freigeschaltet werden.	Raiffeisen Schweiz, Raiffeisen Netherlands
Third Party Pricings (Independent Provider oder andere Optionsbroker)?	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja	Nein
Sprachoptionen	DE, EN, FR, IT	DE, EN, FR, IT	EN	EN	EN	DE, EN, FR, IT	DE, EN	EN	DE, EN, FR, IT, ES	EN	DE, EN, FR, IT
Termsheet-Sprachen	DE, EN, FR, IT	DE, EN, FR, IT, ES, PT (Br)	DE, EN	EN	EQ: DE, EN, FR, IT, ES FX: DE, EN, FR, IT, ES, RU, JP, CN	EN	DE, EN, FR, IT, ES	DE, EN, FR, JP (KID in 15 Sprachen)	DE, EN, FR, ES	DE, EN, FR, IT	DE, EN, FR, IT
Zeitdauer Preiskalkulation	1 bis 20 Sek, je nach Produkttyp und Emittent	1 bis 2 Sek.	1 bis 2 Sek.	20 bis 40 Sek.	2 bis 60+ Sek, je nach Produkttyp, Emittent und Parameter	1 bis 60 Sek, je nach Produkttyp und Parameter	1 bis 25 Sek, je nach Produkttyp und Parameter	1 bis 60 Sek, je nach Produkttyp und Parameter	5 bis 60 Sek.	1 bis 120 Sek, je nach Produkttyp und Parameter	Produktabhängig von ca. 2 bis ca. 20 Sek.
Gebührenausschreibung (Mifid-/Fidleg-konform)	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	-
Depotverbuchung intern/extern	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja, Vollintegration in Avaloq
Settlement/ Verbuchungsdauer	Wählbar von T+2 bis T+20	T+5	Aktien T+5 Devisen T+2 und T+1	T+5 (änderbar)	T+1 bis T+10, je nach Produkttyp und Emittent	T+5 (änderbar)	Wählbar T+2 bis T+10	T+2	Wählbar T+5	T+2 bis T+10	-

Wichtige Hinweise: Trotz grösstmöglicher Sorgfalt bei der Datenakquisition kann keine Garantie für Vollständigkeit und Richtigkeit gegeben werden. Die Plattformleistungen unterliegen ständiger Anpassung. Bitte kontaktieren Sie den jeweiligen Emittenten für tagesaktuelle Informationen oder Leistungsauskünfte.

Quelle: Emittentenangaben, payoff.ch