

## **Strukturierte Produkte: Ein kleiner Riese auf dem Schweizer Finanzplatz**

**Mittwoch, 03. Februar 2016 11:55**

---

**Der Schweizer Markt für Strukturierte Produkte ist deutlich grösser als bislang bekannt war. Eine neue Statistik berücksichtigt erstmals auch nicht-kotierte Produkte. Der Branchenverband erhöht damit die Transparenz.**

Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) lässt seinen Worten auch Taten folgen und erhöht die Transparenz im Zertifikate-Markt weiter.

Nachdem er vergangenes Jahr erstmals detaillierte Angaben zu Pricing und [Gebühren für Zertifikate](#) veröffentlicht hat, folgt nun eine weitere Premiere: Erstmals überhaupt ist der Gesamtmarkt für Strukturierte Produkte in einer Statistik erfasst worden, die der [SVSP am Mittwoch](#) vor den Medien vorstellte.

### **Nicht-kotierte Produkte schwingen oben aus**

Bislang waren nur Angaben von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der SIX zu den gelisteten Produkten verfügbar. Nun hat der SVSP bei seinen Verbandsmitgliedern auch die Volumina der nicht-gelisteten Produkte erhoben.

Und siehe da: Am Gesamtvolumen von rund 235 Milliarden Franken im Jahr 2015 hatten die nicht-kotierten Produkte zum Jahresende einen Anteil von 75 Prozent. Diese Zahl wirft nun ein helleres Licht auf einen Markt, der zwar der grösste weltweit ist, bislang aber als intransparent wahrgenommen worden ist.

### **Relevanz des Marktes sichtbar**

Dies zu ändern, ist Teil der Mission des SVSP, wie Präsident **Georg von Wattenwyl** sagte: «Wir wollen Transparenz schaffen, aber auch die Relevanz des Marktes zeigen.»

Die von der Boston Consulting Group erhobene Statistik, die ab sofort quartalsweise veröffentlicht wird, ist tatsächlich ein Novum. Gemäss SVSP werden nirgends ähnliche Daten erhoben wie in der Schweiz.

Das Plus dabei für den Verband und die Branche: Die Bedeutung des Zertifikate-Marktes in der Schweiz wird sichtbar. Die Volumina beziehen sich auf in der Schweiz produzierte Produkte, die aber auch international vertrieben werden.

### **Massgeschneidert zieht besonders**

## **Strukturierte Produkte: Ein kleiner Riese auf dem Schweizer Finanzplatz**

**Mittwoch, 03. Februar 2016 11:55**

---

Weitere Eckpunkte der neuen Erhebungsform sind eine Aufteilung nach Produktgruppen, Transaktionsvolumina, Anlageklassen sowie Währungen.

Auch da zeigt sich Überraschendes: Gelistete Produkte machen zwar nur einen Viertel des Marktvolumens aus, doch finden annähernd 70 Prozent der Transaktionen mit ihnen.

Die Erklärung des SVSP dafür ist, dass nicht-gelistete Produkte vielfach für Kunden massgeschneidert werden, die wegen der Kosten auf eine Kotierung an der SIX verzichten. Die heutigen Produktionsplattformen erlaubten die Herstellung von Produkten nach Kundenwunsch und in kleineren Stückzahlen.

Gerade im aktuellen Tiefzinsumfeld sind massgeschneiderte Produkte sehr stark nachgefragt.

### **Wichtiger Produktionsstandort**

Auffällig an der Statistik ist auch die Dominanz von in Euro und Dollar denominierten Produkten. Für SVSP-Präsident von Wattenwyl ist dies ein klares Indiz, dass viele Produkte im Ausland verkauft werden. «Das zeigt, wie wichtig die Schweizer als Produktionsstandort ist.»

Es sei das erklärte Ziel des Verbandes, die Wahrnehmung für diesen Markt und dessen Bedeutung für den Schweizer Finanzplatz zu erhöhen. «Wir wollen Ernst genommen werden und in finanzplatzpolitischen Fragen mitreden», so von Wattenwyl, der bei der Bank Vontobel für den globalen Vertrieb der Finanzprodukte verantwortlich ist. Vergangenes Jahr hat der Verband darum auch mit Lobbyarbeit in Bern begonnen.

### **Eine App für Kundenberater**

Ein weiteres Ziel des Verbandes ist, die Ausbildung der Kundenberater zu fördern. Im Zentrum steht hier, Strukturierte Produkte vermehrt als Baustein einer Vermögensallokation zu nutzen und den Effekt auf das Rendite- und Risikoprofil darstellen zu können.

Wie von Wattenwyl an der Medienkonferenz ankündigte, wird der SVSP im laufenden Jahr eine App lancieren, welche Kundenberater in der Portfoliokonstruktion nutzen können.