



## Lieber Anleger

**Transparenz fördert Vertrauen, auch wenn der Weg noch weit ist.**

Sie kennen meine unabhängige Sicht und kritische Feder, so wie die meines grossen Bruders Praktikus. Doch wer kritisch ist und tadelt, muss auch loben können. Das will ich heute tun. Mein Lob gilt dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte (SVSP), der Speerspitze einer noch immer häufig gescholtenen Branche, die sich wie kaum eine zweite um Transparenz und Verständlichkeit bemüht – kontinuierlich und mit nimmermüdem Einsatz.

Selbstverständlich sind strukturierte Produkte komplex, und selbstverständlich sind die schmerzlichen Verluste, die viele Anleger nach dem Lehman-Kollaps erlitten hatten, nicht wegzudiskutieren. Aber andere, vermeintlich einfache Finanzinstrumente sind nicht weniger exponiert. Selbst eine simple Obligation kann beim Zahlungsausfall des Emittenten wertlos werden, siehe Swissair.

Diese Woche hat der Struki-Verband im Rahmen der Finanzmesse in Zürich weitere Neuerungen vorgestellt. Die Website wurde überarbeitet. Neu ist sie in zwei separate Kapitel für Einsteiger und für Fortgeschrittene gegliedert. Die Orientierungshilfe wurde verfeinert und vertieft, mit einer Fülle von Informationsmaterial, multimedialen Anleitungen und Erklärungen.

Ebenfalls hat die Branche ihre Marktstatistik erweitert, wie auf FuW Online ([www.fuw.ch/060216-12](http://www.fuw.ch/060216-12)) ausführlich dargestellt. Neu wird auch der nicht-kotierte Bereich erfasst, sodass erstmals Zahlen für den Gesamtmarkt der in der Schweiz hergestellten und im In- und Ausland vertriebenen Produkte vorliegen. Der Umsatz der Over-the-Counter-Produkte war letztes Jahr dreimal grösser als derjenige der kotierten. Anleger

können heute auf elektronischen Plattformen Zertifikate massschneiden, der Bedarf für die (kostenpflichtige) Kotierung nimmt deshalb ab. Weiterhin in der Mehrheit sind kotierte Produkte bei den Transaktionen am Sekundärmarkt. 2015 war ihr Volumen rund doppelt so hoch wie mit OTC-Produkten.

Selbst wenn sich die Branche mit der neuen Statistik vor allem selbst einen Gefallen tut – der für letztes Jahr ausgewiesene Gesamtumsatz von mehr als 235 Mrd. Fr. ist erheblich und stärkt ihre Position im Finanzgeschäft –, so unternimmt sie damit einen weiteren Schritt, das Verständnis für strukturierte Produkte zu verbessern. Die Akzeptanz steigern und Missverständnisse abbauen geht nur über Transparenz und bessere Verständlichkeit. Seit letztem Jahr legen Emittenten die Vertriebsgebühr offen, und eine Studie des Swiss Finance Institute hat Kosten und Performance von Struki eingehend untersucht.

Jetzt die beiden jüngsten Anstrengungen, und dabei wird es nicht bleiben. Als Nächstes soll noch dieses Jahr eine App vorgestellt werden, mit deren Hilfe die Funktion der Produkte in verschiedenen Marktszenarien simuliert und im Kontext des Gesamtportfolios dargestellt werden kann. Struki nicht nur für Marktopportunitäten, sondern zur systematischen Unterstützung und Optimierung des Depots. So sieht es der Verband. Dass er sich mit der App primär an die Kundenberater wenden will, zeigt, dass noch viel Erklärungsbedarf selbst im Finanzsektor besteht.

## Ihr Derivat