

Struki-Branche verbessert Marktübersicht

HANSPETER FREY



Der Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) will in Zukunft auch Daten über nicht kotierte Zertifikate bereitstellen. (Bild: Anthony Anex/Keystone)

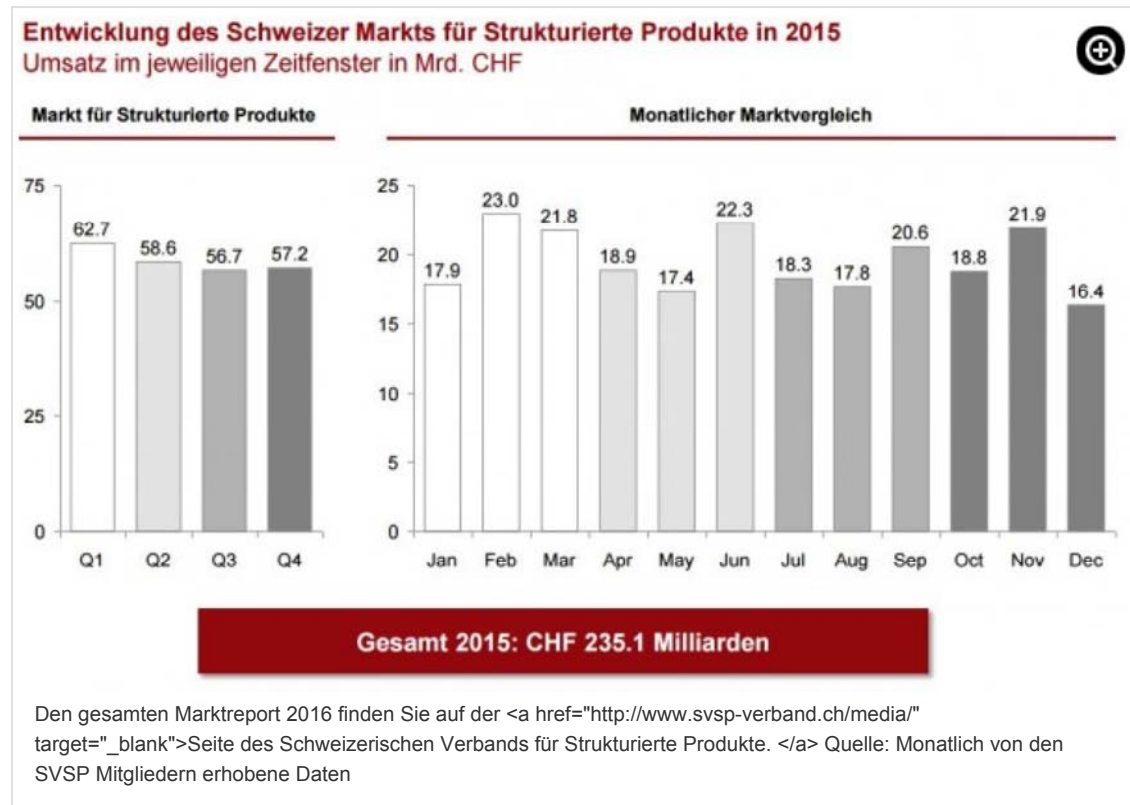
Die Branche für strukturierte Produkte macht einen weiteren Schritt zu mehr Transparenz. Eine Übersicht erfasst neu auch den nicht kotierten Bereich, der im Zug der Technologisierung immer grösser wird.

Mangelnde Aktivität kann man dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) und der Branche insgesamt beileibe nicht vorwerfen. Vergangenes Jahr lüftete sie den Schleier über den Vertriebsgebühren, eine umfassende Studie des Swiss Finance Institute brachte Licht ins Thema Kosten und Performance, und jetzt folgen, zeitgenau zur Finanzmesse '16 in Zürich, zwei weitere Neuerungen: eine überarbeitete Website, die Angebot, Nutzen und Funktion der unterschiedlichen Produkte multimedial erklärt (www.svsp-verband.ch), sowie eine erweiterte und vertiefte Statistik, die erstmals Auskunft über den Gesamtmarkt der strukturierten Produkte in der Schweiz gibt. Sie wurde am Mittwoch den Medien vorgestellt.

Die wichtigste Veränderung der neu in Zusammenarbeit mit Boston Consulting quartalsweise erscheinenden Übersicht: Anders als die bisher vom Verband veröffentlichte Statistik enthalten die neuen Daten auch den Bereich der nicht kotierten Zertifikate. Damit sind erstmals detaillierte Zahlen für den gesamten Markt ersichtlich, und sie geben der Branche ein deutlich grösseres Gewicht am Finanzplatz Schweiz, als es die bisherigen Zahlen ausdrückten.

Volumen von 235 Mrd. Fr.

Der Umsatz der in oder für die Schweiz kreierten Produkte (auch die meisten im Ausland abgesetzten Struki werden hier geschaffen) belief sich 2015 auf 235,1 Mrd. Fr. Von einer überdurchschnittlichen Steigerung im ersten Quartal als Folge des Frankenschocks im Januar abgesehen, verlief er übers Jahr gesehen mehr oder minder stabil. Mit 63% entfiel über die Hälfte des Verkaufs auf Renditeoptimierungsprodukte, darunter die im Publikum unverändert beliebten Barrier Reverse Convertibles. Hebel- und Kapitalschutzprodukte folgten mit rund 14 resp. 4%.



Anders gestalten sich die Anteile, wenn man die Transaktionen anschaut: Da entfallen fast 89% des Handels auf Hebelprodukte. Das hängt damit zusammen, dass Hebelprodukte vornehmlich von institutionellen Anlegern für taktische Zwecke, zur Absicherung oder zur Umsetzung tradingorientierter Ideen, eingesetzt und kurzfristig verwendet werden. Die häufigsten Basiswerte von umgesetzten Struki waren Aktien und, was in den bisherigen Zahlen kaum zum Ausdruck kam, Devisen – «ein Zeichen der internationalen Ausbreitung und Anerkennung des Schweizer Marktes für strukturierte Produkte», wie SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl darlegte. Die internationale Bedeutung und Kundschaft des Struki-Marktes Schweiz wird auch dadurch illustriert, dass 37% der im letzten Jahr umgesetzten Produkte auf Euro gelaftet haben, gefolgt von 32% auf US-Dollar und 10% auf Franken.

Die Akzeptanz und die Transparenz der Branche zu fördern, ist eines der Hauptziele des Verbands. Diesem Ziel verschreibt sich die neue und erweiterte Marktstatistik, indem sie erstmals auch Zahlen für den nicht kotierten Bereich offenlegt. Sie basieren, wie überhaupt das Datenmaterial, auf der freiwilligen Nennung von elf der insgesamt vierzehn Emittenten, darunter allen Grossen. «Wir können mit gutem Recht sagen: Die Marktstatistik ist repräsentativ», fügt von Wattenwyl mit Blick darauf an. Drei Viertel der 2015 umgesetzten Produkte sind nicht kotiert, Tendenz steigend.

Das gibt der Branche mit den neuen, umfassenden Zahlen ein ganz anderes Gewicht. Bisher waren offiziell nur die an der SIX Swiss Exchange kotierten Zertifikate erfasst, deren Anteil am Gesamtumsatz zuletzt 25% betrug. Bei den Transaktionen sieht das Verhältnis dagegen anders aus, da war der Handel mit kotierten Produkten mehr als doppelt so hoch wie der mit OTC-Zertifikaten.

Insgesamt wurden rund zwei Drittel des Umsatzes am Primärmarkt erzielt, während die Transaktionen fast ausschliesslich im Sekundärmarkt stattfanden. Der Hauptharst der Transaktionen im Sekundärmarkt wird, wie erwähnt, in Hebelprodukten abgewickelt.

Stärker nach innen und aussen

Der Trend zu OTC-Produkten hat nichts, wie böse Zungen behaupten könnten, mit Verschleierung oder intransparenter Preisstellung zu tun. «Der OTC-Markt ist genauso transparent und funktionstüchtig wie der kotierte Handel», hält von Wattenwyl fest. Dafür sorgt allein schon die grosse Konkurrenz der zahlreichen Marktteilnehmer. Der Grund für die fortschreitende Verlagerung liegt im technischen Wandel. Elektronische Plattformen machen heute massgeschneiderte Produkte auch für kleinere Beträge von 10'000 bis 20'000 Fr. möglich. Dafür lohnt sich die Kotierung, weil zu teuer, nicht. Auch Grossanleger verlangen mehr und mehr individuelle Lösungen und sehen von der Kotierung ab.

Verbandspräsident von Wattenwyl stellt abschliessend fest: «Die erweiterte Statistik schafft einen neuen Standard für den Schweizer Markt.» Weil er das ganze Geschäft umfasst, verbessert sich die Transparenz für bestehende und für potenzielle Investoren weiter. Dies stärkt die Position der Branche am Finanzplatz und nicht zuletzt gegenüber Behörden und Regulator. Auch das ist im Rahmen der neuen Gesetzgebung für den Schweizer Finanzsektor von Bedeutung.

ANZEIGE:

Fondsmanager Perspektiven

[Smartmoney profitiert von M&A Aktivitäten in Aquakultur](#)

[Von Bonafide, St. Gallen](#) - [Info Anfordern](#)

[Lichterlöschen bei der US Zentralbank](#)

[Von PvB, Zürich](#) - [Info Anfordern](#)

[Vietnam displaces China as production hub \(Englisch\)](#)

[Von Clark Financial Advisory Ltd., UK](#) - [Info Anfordern](#)

[PDF Publizieren](#)

[Info](#)