

Der Umsatz mit strukturierten Produkten an der SIX Swiss Exchange hat im April markant abgenommen.

Der Handel mit Derivaten hält sich gut

STRUKTURIERTE PRODUKTE Der Gesamtumsatz bleibt hoch, doch der Börsenhandel bricht ein.

PHILIPPE BÉGUELIN

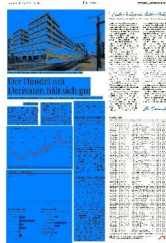
Der Umsatz mit strukturierten Produkten ist im ersten Quartal gut 8% gestiegen. Am populärsten sind Reverse Convertibles, das sind Couponprodukte ohne Barriere, dahinter folgen Kapitalschutzprodukte mit Coupon. Dies zeigt der vergangene Woche publizierte Marktreport des Branchenverbands Swiss Structured Products Association

(SSPA). Der Umsatz von börsengehandelten Produkten ist im April eingebrochen, der Rückgang ist aber weniger einschneidend, als es auf den ersten Blick scheint.

Im ersten Quartal werden jeweils mehr Produkte gehandelt als im Rest des Jahres. Der Gesamtumsatz, inklusive der ausserbörslich emittierten Produkte stieg diesmal vom vierten zum ersten Quartal 8,3% auf 55,8 Mrd. Fr. Gegenüber dem ersten

Quartal des Vorjahres resultiert jedoch eine Einbusse von 4,3%. Seit 2022 ist der ausgewiesene Umsatz geringer als zuvor, weil die SSPA für die Auswertung die strukturierten Produkte schärfer von ähnlichen Derivatkonzepten abgrenzt (vgl. Grafik 1).

Tracker prägen Börsenumsatz



Der Umsatzanteil der börsengehandelten Produkte beträgt 28% des Gesamtmarktes. Zu Beginn des zweiten Quartals ist der Börsenhandel eingebrochen. Er fiel im April gegenüber dem Vormonat um fast die Hälfte auf 578 Mio. Fr., wie der Monatsbericht der SIX Swiss Exchange zeigt. Das ist das schlechteste Volumen seit langem. Allerdings war der März ein besonders guter Monat, mit einem Umsatzanstieg von 65%.

An der Börse ist das Handelsvolumen seit April 2022 generell geringer – das hat aber nichts mit einer neuen Abgrenzung zu tun. Hauptgrund ist der Umsatzrückgang in Tracker-Zertifikaten in der Produktgruppe Partizipation (vgl. Grafik 2).

Tracker bilden einen Index oder einen Aktienkorb eins zu eins ab. Einige von ihnen werden von Emittenten verwendet, um sehr grosse Positionen umzuschich-

ten, und dies geschieht deutlich weniger als früher. Der Börsenhandel hat indes auch in Hebel- und Couponprodukten deutlich abgenommen. Einzig die weniger umsatzgewichtigen Kapitalschutzzertifikate haben zugelegt.

Couponprodukte sind gefragt

Im Gesamtmarkt hat die Produktgruppe Renditeoptimierung – inklusive Couponprodukte mit und ohne Barriere – im ersten Quartal den grössten Umsatz erzielt. Er beläuft sich auf knapp 25 Mrd. Fr., womit der Anteil 45% beträgt (vgl. Grafik 3).

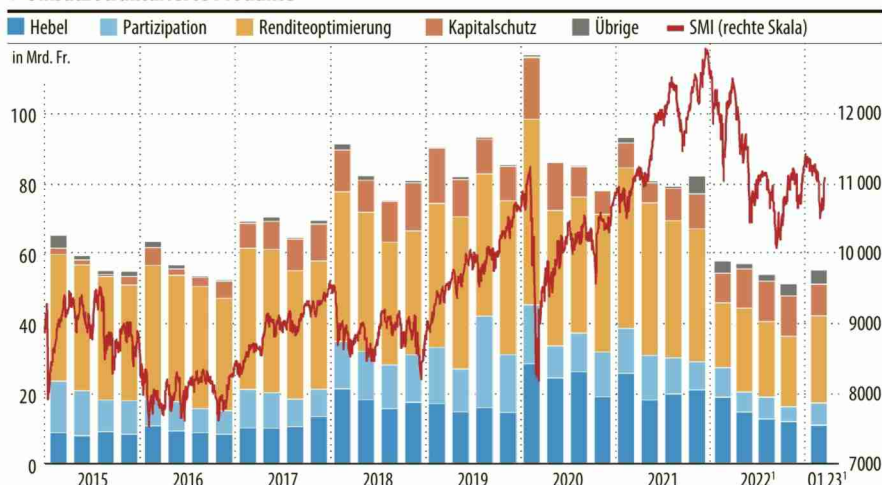
An zweiter Stelle liegen Hebelprodukte und dort vor allem Warrants mit Knockout. Bei den drittplatzierten Kapitalschutzzertifikaten sind fast alle mit einem Coupon ausgestattet, die Variante mit Par-

tizipation verzeichnet kaum Umsatz.

In der Spitzengruppe Renditeoptimierung schwingen Reverse Convertibles obenaus. Der Umsatzanteil dieser Couponprodukte ohne Barriere beträgt 52,6% (vgl. Grafik 4). Favorit vieler Privatanleger und von Emittenten am meisten beworben ist hingegen das Couponprodukt mit Barriere, genannt Barrier Reverse Convertible. Sein Umsatzanteil beträgt gut 20%.

Das Geschäft mit strukturierten Produkten hält sich also gut, auch wenn das erste Quartal für den Rest des Jahres noch kein Umsatzwachstum verspricht. Der Rückgang im Börsenhandel ist weniger drastisch, als er aussieht. In einem stagnierenden Aktienmarkt bleiben defensive Produkte wie Reverse Convertibles und Kapitalschutzzertifikate gefragt.

1 Umsatz strukturierte Produkte

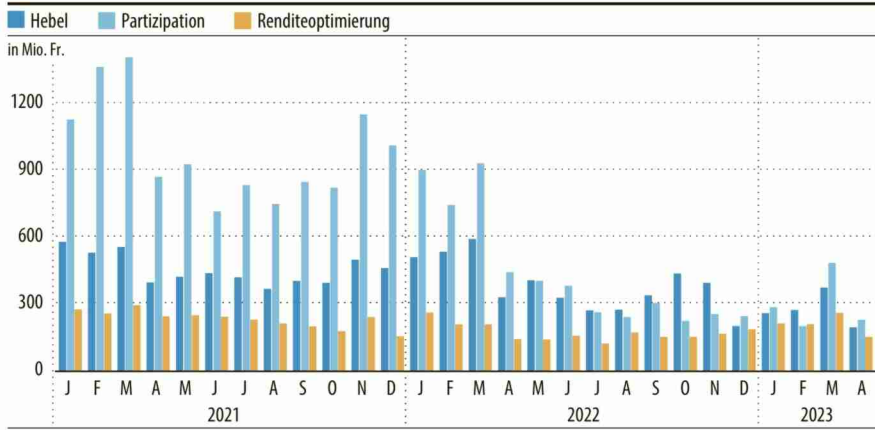


1) Geringerer Umsatz wegen neuer Abgrenzung der strukturierten Produkte

Quelle: SSPA, SIX / Grafik: FuW, sp

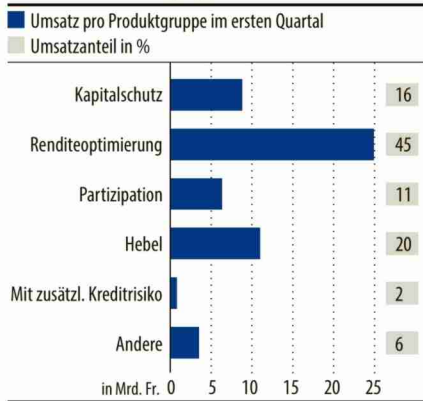


2 Börsenumsatz strukturierte Produkte



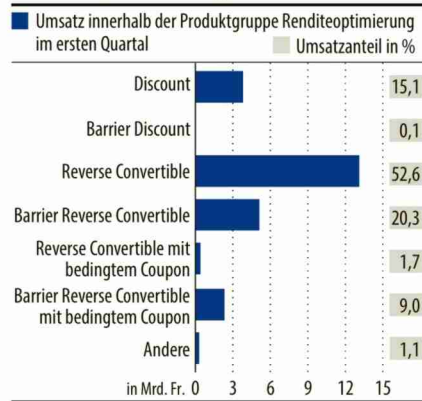
Quelle: SIX Swiss Exchange / Grafik: FuW, sp

3 Umsatz Produktgruppen



Quelle: SSPA / Grafik: FuW, sp

4 Umsatz pro Produkttyp



Quelle: SSPA / Grafik: FuW, sp