

STRUKTURIERTE PRODUKTE

«Unser Traders Cup soll jungen Leuten spielerisch strukturierte Produkte näherbringen»

Ein Plus von 9 Prozent im letzten Jahr ist nicht genug: Nun sollen in der Schweiz auch Private mehr strukturierte Produkte kaufen.

🕒 Lesezeit: 3 Minuten



Blickt zusammen mit der ganzen Branche auf ein erfolgreiches Jahr zurück: Georg von Wattenwyl, Präsident der Swiss Structured Product Association (SSPA).

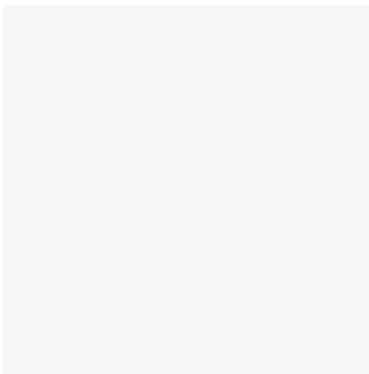
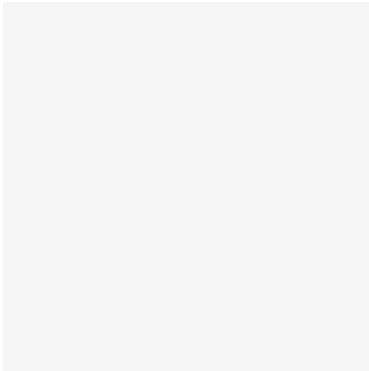
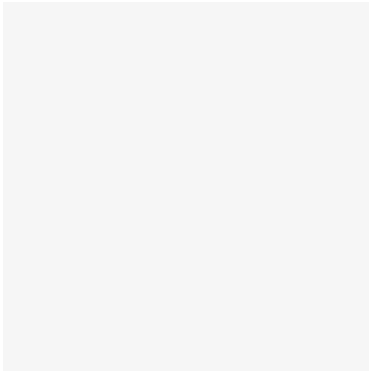
Quelle: Andreas Minor

Interview: **Andreas Minor**
am 06.02.2025 - 06:22 Uhr

Georg von Wattenwyl, Sie können sich als Präsident der Swiss Structured Product Association (SSPA) über ein gutes abgelaufenes Jahr freuen. Worauf führen Sie das Volumenwachstum von rund 9 Prozent auf neu 196 Milliarden Franken bei den strukturierten Produkten zurück?

Wir hatten natürlich im Jahr 2024 auch gute, konstruktive Märkte, wie die Börsenentwicklung zeigt. Dies hat auch zu einer grösseren Nachfrage nach strukturierten Produkten geführt.

PARTNER-INHALTE



Zusätzlich hat die etwas grössere Volatilität auf den Märkten die Fantasie der Anlegenden beflügelt, sodass es zu verstärkten Aktivitäten kam. 2024 war ein sehr positives Jahr für unsere Industrie, wie man dem «Swiss Structured Product Industry Report 2024» unschwer entnehmen kann.

Worauf führen Sie heute die Anteile von 66 Prozent der nicht gelisteten Produkte zurück?

Nicht gelistete Produkte sind vielfach massgeschneiderte Lösungen, die konkret für einzelne Anlegerinnen und Anleger gemacht werden. Die technologische Entwicklung in der Branche hat auch dieses Jahr wieder Fortschritte gemacht. Entsprechend hat der Anteil an massgeschneiderten Produkten weiter zugenommen. Dies wiederum hat positive Auswirkungen auf das Volumen, das nochmals gestiegen ist.

Der Primärmarkt hat 59 Prozent Anteil am Umsatz. Was ist der Grund?

Auch hier helfen die massgeschneiderten Lösungen, die meist direkt von einer Anlageberaterin auf die Bedürfnisse des Endkunden zugeschnitten werden. Diese bleiben oft lange im Depot der Kundschaft.

Früher liefen solche Anlagen mehr über den Sekundärmarkt: Man kaufte, was schon bestand. Heute wird vieles massgeschneidert und so im Primärmarkt platziert.

90 Prozent des Gesamtumsatzes werden in Schweizer Franken, Euro und Dollar umgesetzt, aber der Dollar hat 41 Prozent des Umsatzes. Das hat sicher auch seine Gründe, oder?

(nickt) Das hat seine Gründe. Die Marktkapitalisierung der US-Werte macht mittlerweile 70 Prozent aus. Das ist eine sehr starke Entwicklung – getrieben auch von Themen wie künstliche Intelligenz.

Sie haben bei der Präsentation der aktuellen Schweizer Zahlen bei strukturierten Produkten aufgezeigt, dass die Anlegenden 2024 «mutiger waren». Sie haben gesagt: «Die Volatilität der Märkte hat für viel Fantasie gesorgt». Warum sind die Anlegenden im vergangenen Jahr mehr ins Risiko gegangen?

Es gab natürlich Themen wie die künstliche Intelligenz oder die US-Präsidentschaftswahlen, die dazu geführt haben, dass eben auch die Fantasie an den Börsen über zukünftige Entwicklungen in gewissen Branchen und Unternehmungen Fahrt aufnahm.

Diese Stimmung ist auch auf die Anlegenden übergeschwappt, die sich verstärkt für strukturierte Produkte interessieren. Entsprechend gab es höhere Marktaktivitäten, insbesondere mit Produkten auf Aktien. Dies manifestiert den höheren Risikoappetit.

Die SSPA geht heuer ein Projekt an, unter anderem um den Retailbereich für die Branche zu unterstützen. Können Sie uns erklären, was Sie konkret planen?

Wir sind der Meinung, dass der Selbstentscheidermarkt in der Schweiz im Verhältnis eher unterdotiert ist. Mit verschiedenen Massnahmen wollen wir diese Zielgruppe noch besser über unsere Produkte informieren.

Warum ist das so?

Der Zugang der sogenannten Selbstentscheider zum Markt für strukturierte Produkte ist noch nicht so, wie er sein könnte.

Hier sehen wir einiges Potenzial. Die Ansicht teilen unsere über fünfzig Mitglieder in der SSPA. Entsprechend wollen wir neue Wege finden, um Retailanlegerinnen und -anleger anzusprechen.

Wie wollen Sie dies umsetzen?

Wir wollen das über verschiedene Instrumente bewerkstelligen, insbesondere über intensive, einfach verständliche Aufklärung. In diesem Jahr lancieren wir Podcasts und Webinare und arbeiten mit Influencerinnen und Influencern zusammen. Ausserdem lancieren wir online einen «Traders Cup».

Was muss ich mir darunter vorstellen?

Das ist ein Börsenspiel, mit dem insbesondere in strukturierte Produkte investiert werden kann. So wird auf spielerische Art insbesondere auch die jüngere Generation an diese Anlageklasse herangeführt.

Swiss Structured Product Industry Report

Die von Boston Consulting Group erstellte Statistik berücksichtigt börsenkotierte als auch nicht börsenkotierte strukturierte Produkte, die in oder für die Schweiz kreiert und national sowie international abgesetzt werden.

An der Erhebung für das vierte Quartal 2024 haben die SSPA-Mitglieder Banque Cantonale Vaudoise, Barclays Capital, Goldman Sachs, Julius Bär, Leonteq, Raiffeisen Schweiz, Société Générale, UBS, Vontobel sowie die Zürcher Kantonalbank teilgenommen. Sie repräsentieren den Grossteil des Schweizer Marktes.

Über strukturierte Produkte

Strukturierte Produkte sind von einem Emittenten öffentlich ausgegebene Anlageinstrumente, deren Rückzahlungswert von der Entwicklung eines oder mehrerer Basiswerte abgeleitet ist. Als Basiswerte können Aktien, Zinsen, Devisen oder Rohstoffe wie zum Beispiel Gold oder Rohöl dienen.

Über den Verband

Die Swiss Structured Products Association (SSPA) ist die erste Ansprechpartnerin bei allen Fragen rund um strukturierte Produkte. Sie vertritt die gemeinsamen Interessen der wichtigsten Marktakteure, welche über 95 Prozent des Marktvolumens der strukturierten Produkte in der Schweiz vereinen. Der Sitz des Verbandes ist in Zürich. Präsiert wird die SSPA von Georg von Wattenwyl, der bei Vontobel tätig ist. *(pd/ajm)*

HZ Banking-Newsletter

Karin Bosshard, Chefredaktorin von HZ Banking, und ihr Bankenexpertenteam liefern Ihnen die Hintergründe zu Themen, welche die Schweizer Bankenszene bewegen. Jeden Tag (werktäglich) in Ihrem E-Mail-Postfach. Jetzt anmelden!

Ihre E-Mail-Adresse
