

STRUKTURIERTE PRODUKTE



BILDER: GETTY IMAGES, MARKUS FÖRTE, ZVG (6)

Sichtbare Chancen

Kaum eine Technologie seit dem Internet hat die Menschen derart in den Bann gezogen wie die künstliche Intelligenz. Ihr Einfluss nimmt stets zu, und sie verändert in Schnellzugtempo die globale Wirtschaft. Wo sie noch nicht im Einsatz ist, wird über Möglichkeiten diskutiert und das Potenzial ausgelotet. So auch in der Branche der strukturierten Produkte. Es ist klar, dass KI auch in diesem Markt einen grossen Einfluss ausüben wird. Doch die Frage – wie sie auch in dieser Beilage gestellt wird – lautet, ob die Branche zurzeit überhaupt bereit ist, KI effizient einzusetzen.

SEITEN 4, 7, 10, 14

«Anleger bleiben ihrem Produkt treu»

IRENE BRUNNER

Vorstandsmitglied im Branchenverband SSPA.

Frau Brunner, die Schweiz und Deutschland sind die zwei grössten Märkte für strukturierte Produkte. Was ist unterschiedlich?

Das Erste, was ins Auge sticht, ist die Anzahl Produkte. An den Börsen in Deutschland werden bis zu 2 Mio. Produkte gehandelt, in der Schweiz sind es unter 90 000. Massgeblich ist die Nachfrage. Viele Anleger in Deutschland kaufen nur im Sekundärmarkt an der Börse. In der Schweiz erwerben sie vor allem auch Neuemissionen in der Zeichnungsphase am Primärmarkt. Zudem ist Deutschland grösser, und es gibt dort viele Selbstentscheider, während sich in der Schweiz viele Anleger von ihrer Bank beraten lassen und dann Produkte zeichnen.

Sind beidseits der Landesgrenze die gleichen Anlagen beliebt?

In der Schweiz gibt es viele Produkte mit Barriere, die sich auf drei oder fünf Aktien beziehen – wobei dann diejenige mit dem schlechtesten Kursverlauf ausschlaggebend ist. Solche Worst-of-Strukturen finden sich in Deutschland kaum, sondern

Fortsetzung auf Seite 4

Bausteine für fordernde Märkte

EDITORIAL In einem schwierigen Marktumfeld gewinnen strukturierte Produkte an Bedeutung. Um das Potenzial auszuschöpfen, braucht es Sachkenntnis.

Damien Martin und Philippe Béguelin

Strukturierte Produkte eröffnen neuen Handlungsspielraum. Sie sind nicht eindimensional oder auf eine Marktphase beschränkt, sondern ihre Stärke liegt darin, unterschiedliche Annahmen und Szenarien zum Verlauf der Märkte in konkrete Anlagestrategien zu übersetzen. Renditechancen entstehen nicht nur in steigenden Märkten, sondern auch mit seitwärts tendierenden Kursen und besonders in unruhigen Phasen mit erhöhter Volatilität am Aktienmarkt. Ob Anleger von stabilen Erträgen profitieren wollen, gezielt Risiken eingehen oder bestehende Positionen im Portfolio absichern möchten: Für nahezu jedes Anlagebedürfnis existiert ein passendes Instrument.

Gerade in erratischen Zeiten, in denen sich klare Trends nur selten abzeichnen, gewinnen solche Anlageinstrumente an Bedeutung. Produkte wie Reverse Convertibles oder Actively Managed Certificates (AMC) erlauben es, Ertragsquellen gezielt zu erschliessen oder Risiken bewusst einzugrenzen. Sie erweitern den Anlagehorizont über das klassische Kaufen, Halten und Verkaufen hinaus und machen es möglich, auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld investiert zu bleiben.

VIELSEITIGKEIT VERLANGT ORIENTIERUNG

Allerdings sind strukturierte Produkte erklärungsbedürftig – nicht, weil sie komplex sein müssen, sondern weil sie jeweils für einen bestimmten Zweck gestaltet sind. Ihre Funktionsweise sowie die Chancen und Risiken erschliessen sich dem Anleger nur dann, wenn sie im richtigen Kontext betrachtet werden. Umso

wichtiger ist es für die Branche, Wissen verständlich aufzubereiten und den praktischen Einsatz dieser Instrumente zu erklären.

Das ist insbesondere deshalb wichtig, weil sich das Anlegerprofil wandelt. Neben erfahrenen Investoren befassen sich zunehmend auch jüngere Menschen mit Vermögensaufbau und Vorsorge. Sie bringen neue Fragen, andere Erwartungen und einen grossen Informationsbedarf mit. Wer strukturierte Produkte nutzt, sollte verstehen, wie sie funktionieren, welche Anlagechancen sie bieten und welche Risiken sie bergen. Denn nur informierte Anleger treffen bewusste Entscheidungen – und behalten langfristig Vertrauen. Hier muss die Branche einen klaren Fokus auf ihre Bestrebungen setzen.

BRANCHE PROFITIERT VOM UMFELD

In einem Umfeld, das geprägt ist von geopolitischen Spannungen, strukturellem Wandel, technologischer Konzentration und einer schwer einschätzbaren Zins- und Inflationsentwicklung, gewinnt der gezielte Einsatz von Anlagestrategien an Bedeutung. Viele Anleger suchen deshalb nach Lösungen, die auch in unruhigen Marktphasen planbare Erträge ermöglichen oder gezielt Chancen aus Marktbewegungen ableiten.

Strukis setzen hier an, machen Volatilität nutzbar, eröffnen alternative Ertragsquellen und helfen, Portfolios robuster aufzustellen. Aber: Strukturierte Produkte sind kein Ersatz für eine gesamtheitliche Anlagestrategie, sondern Teil davon. Obschon die einzelnen Produkte und ihre Wahl wichtig sind, ist die Einbettung des jeweiligen Instruments in den Anlagekontext und das Portfolio entscheidend. Gelingt diese Einbettung, eröffnen Strukis Potenzial, das sonst nicht ausgeschöpft werden kann.

Die falsche Frage

Der Vertrieb strukturierter Produkte diskutiert derzeit intensiv über künstliche Intelligenz, die als zentraler Hebel für Effizienz gilt. Zuerst aber muss die Frage gestellt werden, ob die Branche überhaupt bereit ist für die Technologie.

SEITE 4

Das Einkommen maximieren

Wachstumsorientierte Aktien zahlen selten eine Dividende und bieten damit oft keinen laufenden Ertrag. Genau hier setzen Covered-Call-Strategien an. Besonders bei moderat steigenden Märkten kann die Strategie eine Lösung bieten.

SEITE 5

Zugang zur Next Gen

Um die junge Anlegergeneration abzuholen, wo sie sich informiert, muss die Branche neue Kommunikationswege erschliessen.

SEITE 6



GEORG VON WATTENWYL

«Produkte für volatiles Gold»

Für Gold würden vermehrt Produkte eingesetzt, die von hoher Volatilität profitieren, sagt der Präsident des Branchenverbands SSPA.

SEITEN 8, 9

Vielfältig einsetzbar und beliebt

Actively Managed Certificates (AMC) sind so populär geworden, dass ihr Akronym Eingang in den allgemeinen Sprachgebrauch fand. Das liegt auch an den zahlreichen Individualisierungsmöglichkeiten.

SEITE 10

Eine interessante Alternative

In Zeiten weltweiter Zinssenkungen bietet die Struktur der Credit Linked Notes eine Lösung mit viel individueller Flexibilität für Anleger. Kein Wunder, wenden sich seit einiger Zeit immer mehr Vermögensverwalter dem Produkt zu.

SEITE 13

Tipps fürs Struki-Portfolio 2026

Mit strukturierten Produkten lässt sich ein Portfolio ergänzen, optimieren und absichern. Wegen ihrer vielseitigen Eigenschaften kann theoretisch ein ganzes Depot mit strukturierten Produkten gebildet werden. Sechs Branchenkenner haben sich mit diesem Gedanken befasst und stellen ihr Struki-Portfolio für das Jahr 2026 vor.

SEITEN 12, 13



JÉRÔME ALLET
UBS Investment Bank



DANIEL ESPINEIRA
Julius Bär



SIMON PRZIBYLLA
Leonteq



CURDIN SUMMERMATTER
Zürcher Kantonalbank



VIVIEN SPARENBERG
Vontobel



ROBIN VOGEL
Luzerner Kantonalbank



Die Aktienexperten der Zürcher Kantonalbank haben zehn Schweizer Titel ermittelt, denen sie 2026 besonders gute Aussichten einräumen. Die Auswahl besteht aus fünf Börsenschwergewichten sowie aus fünf kleinen und mittelgrossen Unternehmen. Bei den Large Caps gehören neben dem Industriekonzern **ABB** auch der Baustoffhersteller **Amrize**, die Private-Equity-Spezialistin **Partners Group** sowie der Pharmariese **Roche** und der Versicherer **Zurich Insurance** zu den Favoriten. Bei den kleinen und mittelgrossen Titeln setzen die ZKB-Analysten auf den Turbolader-Hersteller **Accelleron**, den Halbleiterrausrüster Comet und den Industriezulieferer **Dätwyler**. Auch der Medizintechniker **Medacta** und der Pharmazulieferer **Siegfried** sind Teil der Selektion.

Wie Anlegerinnen und Anleger direkt investieren können

Mit den strukturierten Produkten der Zürcher Kantonalbank können Anlegerinnen und Anleger gezielt in die diesjährige Aktienselektion investieren. Abhängig von den individuellen Markterwartungen stehen verschiedene Anlagelösungen zur Wahl.

Kontakt

Emittentin: Zürcher Kantonalbank, Zürich,
S&P Rating AAA

Internet: zkb.ch/derivate

Telefon: 044 293 66 65

ZKB Tracker-Zertifikat auf den Aktienbasket «ZKB Jahresfavoriten 2026»

Laufzeit:

1 Jahr

Valor:

134 140 315

ZKB Outperformance-Zertifikat auf den Aktienbasket «ZKB Jahresfavoriten 2026»

Partizipation:

145%

Cap Level:

110%

Laufzeit:

1 Jahr

Valor:

134 140 317

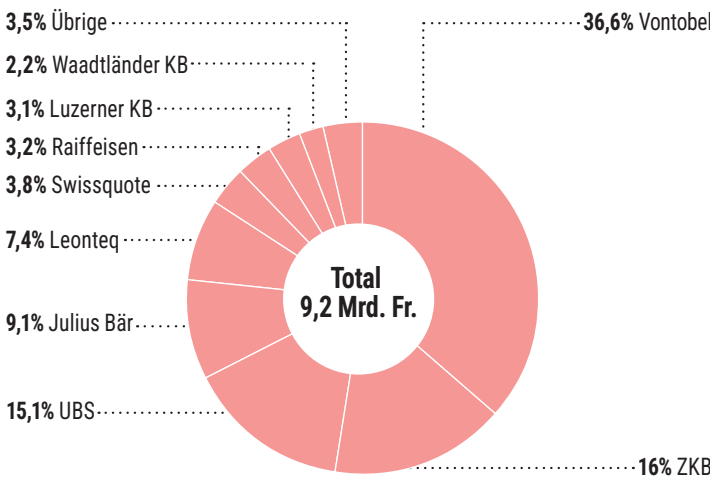
Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument dient Werbezwecken. Dieses Dokument richtet sich an Investoren mit Wohnsitz/Sitz in der Schweiz. Dieses Dokument wurde von der Zürcher Kantonalbank mit geschäftsbühlicher Sorgfalt erstellt. Sie bietet jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen und lehnt jede Haftung ab, die sich aus der Verwendung des Dokumentes ergeben. Dieses Dokument ist weder ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages noch eine Einladung zur Offertstellung für Produkte und Dienstleistungen. Es stellt kein Angebot und keine Empfehlung für den Erwerb, das Halten oder den Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Dieses Dokument enthält allgemeine Informationen und berücksichtigt weder persönliche Anlageziele noch die finanzielle Situation oder besonderen Bedürfnisse eines spezifischen Empfängers. Der Empfänger sollte die Informationen vor einem Anlageentscheid sorgfältig auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen Verhältnissen überprüfen. Für die Einschätzung juristischer, regulatorischer, steuerlicher und anderer Auswirkungen wird dem Empfänger empfohlen, sich durch Fachpersonen beraten zu lassen. Dieses Dokument stellt weder ein Basisprospekt noch endgültige Bedingungen oder ein Basisinformationsblatt dar. Der Basisprospekt, die endgültigen Bedingungen sowie ein allfälliges Basisinformationsblatt sind bei der Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich, Abteilung VRIS sowie über zkb.ch/finanzinformationen kostenlos erhältlich. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Telefonate mit Handels- und Verkaufseinheiten der Zürcher Kantonalbank aufzeichnet werden. Mit Ihrem Anruf stimmen Sie stillschweigend der Aufzeichnung zu. © 2026 Zürcher Kantonalbank. Alle Rechte vorbehalten.

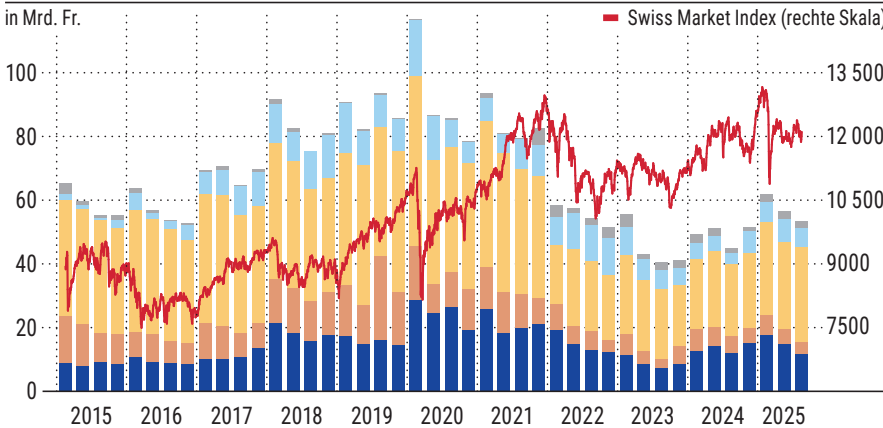
Der Schweizer Markt für strukturierte Produkte

Börsenumsatz der Emittenten

Umsatzanteil 2025 der Emittenten an der SIX Structured Products



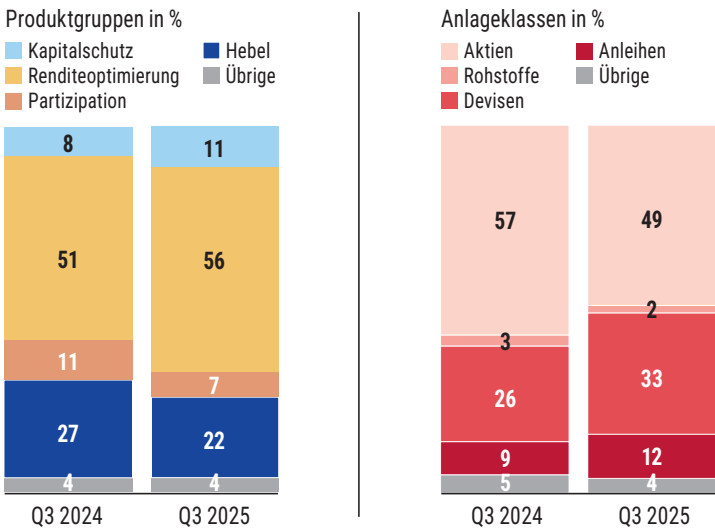
Umsatz strukturierte Produkte



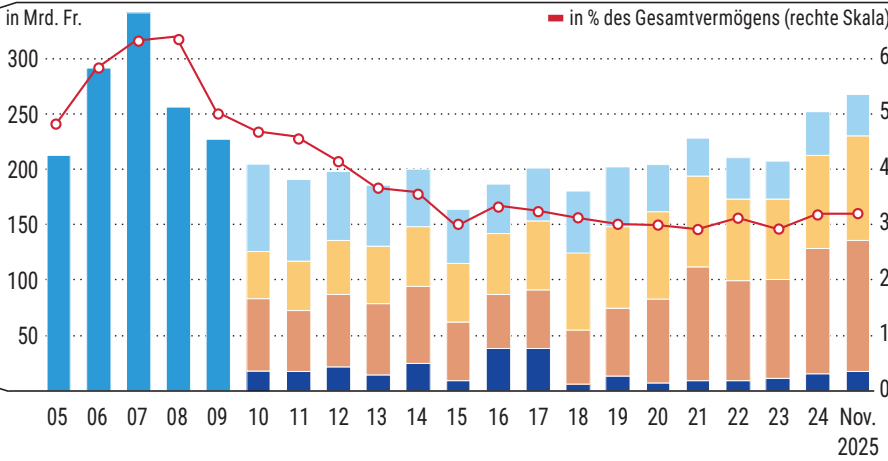
Der Umsatz mit strukturierten Produkten hat 2025 zugenommen, zeigt der Vergleich der ersten drei Quartale (vgl. Grafik unten links) – die Jahreszahlen werden am 19. Februar publiziert. Von Januar bis September ist der Umsatz 18% auf 172 Mrd. Fr. gestiegen. Der deutliche Rückgang ab 2022 resultiert aus engeren Abgrenzungskriterien, die der Branchenverband SSPA seither anwendet. Die wichtigste Produktgruppe Renditeoptimierung, zu der Barriereprodukte mit Coupon gehören, hat im Quartalsvergleich den Umsatzanteil gesteigert (vgl. Grafik rechts). Im Umsatz an der SIX Swiss Exchange rangiert Vontobel vor ZKB und UBS (vgl. Grafik links), die beiden Letzteren haben zum Vorjahr die Plätze getauscht. Das Anlagekapital in strukturierten Produkten ist gestiegen, ihr Anteil am gesamten investierten Vermögen bleibt konstant (vgl. Grafik unten rechts).

BEG

Umsatz im Quartalsvergleich



In strukturierte Produkte investiertes Vermögen



Brüssler Neujahrskater

REGULIERUNG Trotz Mahnung bleibt der Regulierungseifer. Immerhin will die EU Hindernisse beseitigen.

Thomas Wulf

Das alte Jahr war fast schon im Weihnachtsschlaf, da wartete die Brüssler Gesetzgebungsmaschine noch mit einer Überraschung auf. Die Unterhändler von EU-Rat und -Parlament erzielten in buchstäblich letzter Minute einen Durchbruch, und zwar bei der umstrittenen EU-Kleinanlegerstrategie RIS (vgl. Glossar). Die Alternative wäre der Rückzug des Dossiers gewesen, dessen Sinnhaftigkeit nicht nur von den Vertretern der Finanzbranche angezweifelt wird. Dabei stand der Auftakt des vergangenen Jahres noch unter dem Eindruck eines Wahlergebnisses, das der Kommission eindrücklich nahelegte, sich vom irren Fokus auf «Nachhaltigkeit um jeden Preis» zu lösen und endlich das Thema der erdrückenden Regulierungslast anzugehen. Mit der nun mühsam ausverhandelten RIS entsteht aber der Eindruck, dass diese eindringliche Botschaft, die selbst in die im Dezember veröffentlichte US-Sicherheitsstrategie Eingang fand (Seite 24, vierter Absatz, wer es nachlesen möchte), schon vergessen ist.

KOSTEN FÜR ANLEGER STEIGEN

Die Kleinanlegerstrategie ist, man kann sie nicht anders bezeichnen, ein regulatorisches Monstrum, das niemand – am allerwenigsten der Kleinanleger – benötigt. Sie wird die Kundenkosten durch ihre IT-intensive Umsetzung nach oben treiben und zu Angebotsbeschränkungen führen. Das Vorhaben wurde von der mittlerweile aus dem Amt geschiedenen Kommissarin Mairead McGuinness als Meilenstein des Verbraucherschutzes verkauft, aber völlig unzureichend vorbereitet. Steuerliche Aspekte etwa, für Privatinvestoren in verschiedenen Ländern einer der Hauptbeweggründe bei Anlageentscheidungen, blieben unberücksichtigt. Der auf Basis solch mangelhafter Vorarbeiten erstellte erste Entwurf der «Strategie» zog sofort massive Kritik auf sich. Die EU-Kommission hatte unterschätzt, wie viele nationale Behörden den Zugang von Anlegern zu Finanzprodukten bereits detailliert geregelt haben. In Frankreich,

Italien, Belgien, Portugal oder Holland, die allesamt eine extrem hohe nationale Regulungsdichte für den Privatkundenvertrieb aufweisen, bedarf es schlichtweg keiner weiteren EU-Regelung. Der Umstand, dass die Stimmen, die auf die Rücknahme des Vorschlags drängten, nicht gehört wurden, ist ein herber Rückschlag für das im EU-Vertrag verankerte Subsidiaritätsprinzip. Seine Missachtung wird auf Jahre Folgen haben, da EU-Rat und -Parlament auf einen alten Trick zurückgriffen, womit hoch relevante Details nicht mehr ausdiskutiert, sondern auf die Ebene der nationalen Aufsichtsbehörden – koordiniert von der EU-Aufsicht Esma – geschoben werden. Dies betrifft Punkte, ohne die sich die RIS-Kernregelungen schlichtweg nicht anwenden lassen, wie z. B. die konkrete Berechnung von europäischen Benchmarks.

SUBSIDIARITÄT MISSACHTET

Sollte es nach Inkrafttreten 2027 nicht schnell zu pragmatischen Lösungen kommen, läuft der EU-Finanzmarkt im Kleinanlegerbereich Gefahr, sich noch weiter nur auf standardisierte Produktformate und vermeintlich «einfache» Referenzwerte auszurichten. Sie erhöhen entweder das Klumpenrisiko für Anleger in einer Marktkorrektur oder beschränken das Ertragspotenzial wegen einseitiger Fokussierung auf Kapitalschutz. Allerdings wartet die EU 2026 noch mit einer weiteren Regulierung auf, die weniger den B2C- als mehr den B2B-Bereich betrifft und weitaus disruptiveren Charakter als die Kleinanlegerstrategie haben wird. Die Rede ist von Fida. Mithilfe dieses – ebenfalls von Mitgliedstaaten und selbst einigen Kommissaren zum Rückzug empfohlenen – Regulierungsprojekts soll versucht werden, über den Zugang zu Kundendaten grenzübergreifende und preisgünstigere Angebote von Finanzprodukten zu fördern. Die ursprüngliche Idee war, dass private wie gewerbliche Kunden, die es ausdrücklich wünschen, ihren Finanzdienstleister verpflichten, Daten zu ihren Finanzprodukten, der Portfoliozusammensetzung sowie Investitionszielen und -bedürfnissen Drittanbietern zur Verfügung zu stellen. Diese können auf die

einzelnen Kunden zugehen oder auch nur allgemein versuchen, in einem neuen geografischen oder sektoriellen Markt ihr Angebot besser zu strukturieren und Fuss zu fassen. Fida bezieht fast alle Produktdaten mit ein, Ausnahmen bestehen nur für Solvabilitätsangaben und Lebensversicherungsrisiken. Was bei dem Vorhaben stört, ist der digitalistische Ansatz. Statt einer Analyse, in welchen Bereichen es Marktversagen gibt,

sodass keine «hinreichend günstigen» Angebote zustandekommen, wird unterstellt, dass sei mehr oder weniger überall der Fall. Dass einige Marktsegmente bereits übersättigt sind oder auch aus Gründen, die mit Daten nichts zu tun haben, den Markteintritt Dritter massiv erschweren (z. B. durch steuerfreie Staatsanleihen in Ungarn), wird ausgeblendet. Gleiches gilt für eine potenziell betrügerische Nutzung von Fida-Daten durch unseriöse Drittanbieter, die durch Sprach- und Rechtsbarrieren in anderen Ländern vor einem Regress auch in der EU oft geschützt sind. Als wäre dies nicht genug, geht ein immenser IT-Aufwand mit Fida einher. Allerdings sollen die grossen US-Technologiekonzerne weder Betreiber der Plattform noch zur Datenabfrage berechtigt sein. Insofern hoffen daher nicht wenige Marktteilnehmer (wie auch einige Regierungen), dass dies transatlantischen Druck auslöst, der das Projekt aufhält.

MARKTZUGANG ÖFFNEN

Schliessen wir aber mit einer positiven Note. Beide Projekte, die Kleinanlegerstrategie und Fida, stammen aus der Zeit vor dem von Ursula von der Leyen verordneten Umschwenken zu mehr Effizienz in der EU-Regulierung. Das im Dezember vorgestellte «Marktintegrationspaket» ist in dieser Hinsicht ein gewisser Lichtblick. Damit will die Kommission einmal nicht das Rad neu erfinden, sondern einzelne wohlbekannte Vertriebshindernisse für Finanzprodukte in der EU gezielt beseitigen. Hierzu gehört z. B., dass nationale Behörden gegenüber Anbietern aus EU-Drittstaaten nicht mehr auf lokale Marketingregeln Rückgriff nehmen dürfen. Dies ist ein beliebter Trick, mit dem sich das EU-weite Passporting von Wertpapierprospekten in der Praxis aushebeln lässt. Derlei konzentriertes Vorgehen braucht es noch viel mehr. Es gibt daher durchaus (ein wenig) Anlass, auch aus Brüssel positiv auf das neue Jahr zu schauen.

Thomas Wulf ist Generalsekretär der Eusipa, des europäischen Dachverbands der Zertifikatbranche in Brüssel. Der Artikel spiegelt seine persönliche Meinung.

*Irene Brunner: «Anleger bleiben ihrem Produkt treu»
Fortsetzung von Seite 1*

die Produkte beziehen sich auf eine Aktie. Für die gängigsten Aktien bringen Deutschlands Emittenten sehr viele Produktvariationen auf den Markt. Ausserdem gibt es für Anleger in der Schweiz die Möglichkeit, auf Plattformen von Emittenten massgeschneiderte Produkte zu kaufen, was hier gang und gäbe, aber in Deutschland selten ist.

Was für Produkte sind wo gefragt?
In Deutschland sind vor allem Discount- und Bonuszertifikate beliebt. In der Schweiz sind es Barrier Reverse Convertibles. Ein BRC auf eine beliebte Aktie wie Novartis mit geringer Volatilität bietet einen relativ niedrigen Coupon. Ein Worst-of-BRC auf Nestlé, Novartis und Roche hat etwas mehr Risiko und einen höheren Coupon, deshalb drei Aktien statt eine. Zudem gilt: Wenn Anleger einen Produkttyp gefunden haben, den sie verstehen und der für sie funktioniert, dann bleiben sie ihm treu. Man muss ja nicht mit sämtlichen Produkten vertraut sein.



«Institutionelle Anleger wollen sehr spezifische ESG-Kriterien erfüllen.»

Wie finden Anleger unter 2 Mio. Produkten das richtige?
Es gibt in Deutschland öffentliche Internetportale, die den gesamten Markt abdecken und wo man effizient suchen kann. Anleger wissen auch, welche Emittenten sich auf welche Produkttypen spezialisieren. Das zeigt sich in den Awards der Branche, die nicht für einzelne Produkte vergeben werden, sondern für das Angebot in einem Segment. Anleger in der Schweiz suchen eher auf Websites der einzelnen Emittenten. Portale für den Gesamtmarkt gibt es kaum.

In beiden Ländern scheint nachhaltiges Anliegen auf dem Rückzug zu sein. Bleibt ESG aussen vor?
Bei den Selbstentscheidern ist das generell weniger ein Thema, vor allem nicht bei kurzfristigen taktischen Anlagen. Institutionelle Anleger fragen weiterhin strukturierte Produkte nach, die das Thema Nachhaltigkeit berücksichtigen. Gründe sind das Risikomanagement, ein langer Anlagehorizont und regulatorische Vorschriften.

Inwiefern eignen sich strukturierte Produkte für nachhaltige Anlagen?
Institutionelle Anleger wollen teilweise sehr spezifische ESG-Kriterien erfüllen oder Themen abdecken. Dies lässt sich mit strukturierten Produkten individuell abbilden – auf einfachere Weise als mit Anlagefonds oder ETF. Beliebt sind Tracker-Zertifikate, die einen Korb ausgewählter Aktien abbilden. Unser Branchenverband SSPA überarbeitet die ESG-Transparenzrichtlinien. Dies schafft angesichts der teils unübersichtlichen Regulierung Klarheit für Emittenten und Anleger.

Interview: Philippe Béguelin

Susan Niederhöfer

Der Vertrieb strukturierter Produkte diskutiert derzeit intensiv über künstliche Intelligenz. Kaum eine Ausschreibung, kaum eine Roadmap, in der KI nicht als zentraler Hebel für Effizienz, Skalierung oder Innovation genannt wird. Die eigentliche Frage lautet jedoch: Sind wir überhaupt bereit für KI, oder versuchen wir, ein strukturelles Problem mit einem technologischen Schlagwort zu lösen?

Denn bei genauer Betrachtung zeigt sich: Häufig fehlt es nicht an Intelligenz, sondern an Grundlagen. Daten sind vorhanden, aber nicht konsistent. Inhalte existieren, sind aber nicht strukturiert. Systeme arbeiten nebeneinander statt miteinander. Unter diesen Bedingungen kann KI ihr Potenzial kaum entfalten – unabhängig davon, wie leistungsfähig die Modelle sind.

VERTEILTE INFORMATIONEN

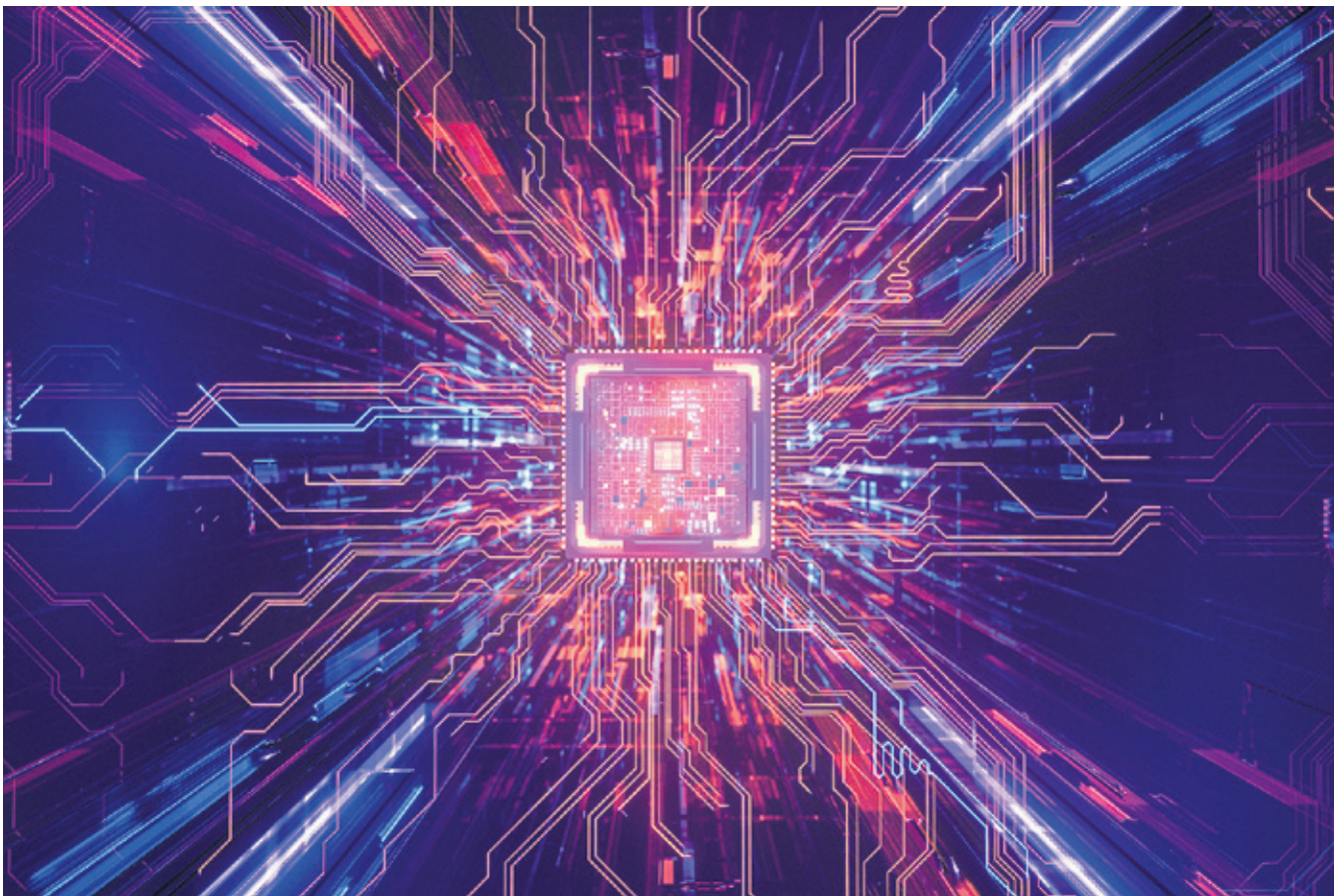
Der Schweizer Markt für strukturierte Produkte gilt zu Recht als technologisch fortgeschritten. Emissionsprozesse sind automatisiert, Plattformen etabliert, regulatorische Standards hoch. Gleichzeitig bleiben zentrale Fragen offen: Nutzen Emittenten und Distributoren ihre Daten aktiv zur Steuerung von Produktideen, zur Beratung und zur Portfoliobegleitung? Oder dominieren weiterhin retrospektive Auswertungen und statische Prozesse?

Guter Vertrieb folgt einer einfachen Logik: ein qualitativ hochwertiges Produkt, die richtige Idee zur richtigen Zeit und eine belastbare Kundenbeziehung. Gerade im Kontext strukturierter Produkte zeigt sich jedoch, dass diese Elemente selten durchgehend unterstützt werden. Produktmanager und Structurer verfügen theoretisch über granulare Markt- und Nachfragedaten. Distributoren könnten die Produktperformance über den gesamten Lebenszyklus analysieren und mit Kundenpräferenzen verknüpfen. In der Praxis liegen diese Informationen jedoch verteilt in Portalen, Research-Systemen, Excel-Modellen, CRM-Lösungen und Plattform-API – ohne konsistentes Datenmodell und ohne Echtzeitfähigkeit.

Die Folge: Beratung bleibt häufig reaktiv. «Hold to Maturity» ist nicht immer eine bewusste Strategie, sondern oft ein operativer Kompromiss. Die Fähigkeit,

Die falsche Frage

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ Damit die Technologie Mehrwert generiert, braucht es die richtigen Grundlagen.



Die eigentliche Frage lautet, ob die Branche überhaupt bereit ist für den Einsatz künstlicher Intelligenz.

historische Daten systematisch in zukunftsgerichtete Handlungsempfehlungen zu übersetzen, ist begrenzt – nicht aus Mangel an Ideen, sondern aus Mangel an Integration.

VERBINDENDDES ELEMENT

Auch im Kundenkontakt zeigt sich diese Diskrepanz. Während beratungsorientierte Kunden persönliche Nähe und fundierte Einordnung erwarten, verlangen selbstbestimmte Anleger nach durchgängigen, medienbruchfreien Prozessen. Beide Gruppen scheitern dort, wo Komplexität nicht reduziert und Informationen nicht konsistent bereitstellt werden.

Künstliche Intelligenz kann hier ein entscheidender Enabler sein – aber nicht als Ausgangspunkt, sondern als verbindendes Element. Ihr Mehrwert entsteht dort, wo Daten priorisiert statt gesammelt werden, wo Content kontextualisiert statt reproduziert wird und wo Analyse, Ver-

trieb und Plattformen in einer integrierten Architektur zusammenspielen.

Wenn der Einsatz von KI im Vertrieb strukturierter Produkte gelingen soll, führt kein Weg an einer klaren Make-or-Buy-Entscheidung vorbei. Banken stehen vor der Wahl, Datenarchitekturen, Analyse-

«Der Schweizer Markt für Struki gilt zu Recht als technologisch fortgeschritten.»

werkzeuge und Integrationsschichten selbst zu entwickeln oder auf spezialisierte Anbieter zurückzugreifen, die diese Bausteine bereits produktiv beherrschen. In vielen Fällen spricht mehr für Letzteres – nicht aus Unvermögen, sondern aus strategischer Fokussierung auf das Kerngeschäft.

Der Markt ist hoch spezialisiert. Die eierlegende Wollmilchsau existiert nicht. Wohl aber Anbieter, die einzelne Disziplinen auf hohem Reifegrad abdecken und sich in bestehende Systemlandschaften integrieren lassen.

MEHRWERT FÜR MORGEN

Der Weg nach vorne gleicht damit weniger einem monolithischen IT-Grossprojekt als einem Hausbau: Ein klares Zielbild definiert das Traumhaus, die Umsetzung geschieht über spezialisierte Gewerke. Entscheidend ist die Orchestrierung – mit sauberen Schnittstellen, realistischen Meilensteinen und Blick auf das Gesamtbild.

Wer Integration, Datenqualität und Content-Konsistenz heute konsequent adressiert, schafft die Voraussetzungen dafür, dass KI morgen echten Mehrwert liefert – für Berater, Kunden und das Geschäft.

Susan Niederhöfer, Chief Commercial Officer, LPA-Gruppe

Einkommen maximieren

COVERED CALL Für Anleger, die bei moderat steigenden Märkten stetigen Ertrag erzielen wollen, könnte die Strategie eine Lösung bieten.

Simon Przibylla

Führende Unternehmen aus dem Technologiesektor gelten als Innovationsmotoren ihrer Branche, stehen aber auch für ausgeprägte Kurschwankungen und ambitionierte Bewertungen. Die entsprechenden Aktien ziehen enorme Aufmerksamkeit auf sich, zahlen jedoch – wie viele wachstumsorientierte Titel – selten eine Dividende und bieten damit oft keinen laufenden Ertrag.

Genau hier setzen Covered-Call-Strategien an. Diese Optionsstrategie ermöglicht, die hohe Volatilität von Aktien in regelmässige Einnahmen umzuwandeln und zugleich eine begrenzte Partizipation an der Kursentwicklung zu ermöglichen. Die regelbasierte Anlagestrategie generiert dabei monatliche Cashflows durch den systematischen Verkauf von einmonatigen Covered-Call-Optionen auf die Aktie.

Covered-Call-Strategien sind eine bewährte Methode zur Ertragssteigerung in Aktienportfolios. Das Prinzip ist einfach: Anleger halten eine Aktie und verkaufen monatlich Call-Optionen auf diese Aktie, deren Ausübungspreis über dem aktuellen Kurs liegt («out of the money»). Die eingekommenen Optionsprämien schaffen einen stetigen Einkommensstrom. Das Ergebnis hängt bei Fälligkeit der Optionen von der Kursentwicklung ab (vgl. Grafik).

BEISPIEL EINER STRATEGIE

Die Funktionsweise einer Covered-Call-Strategie lässt sich anhand eines Beispiels – in diesem Fall mit einem Tesla 110%-Co-

vered Call Index – ideal veranschaulichen. Die Strategie besteht darin, kotierte Call-Optionen auf Tesla zu verkaufen, während gleichzeitig eine Long-Position in der Tesla-Aktie gehalten wird. Der angestrebte Ausübungspreis der Call-Optionen liegt bei 110% des aktuellen Spotpreises der Tesla-Aktie. Für den Index wird jeweils die erstverfügbare kotierte Call-Option verwendet, deren Ausübungspreis diesem Wert entspricht oder ihn übersteigt. Eventuelle Nettodividenden aus der Long-Posi-

tion in Tesla werden automatisch in die Aktie reinvestiert.

Mit einer solchen Strategie verfolgt der Anleger das Ziel, monatliche Optionsprämien zu erhalten und gleichzeitig begrenzt am möglichen Kursanstieg von Tesla zu partizipieren. Zudem können Investoren von einer Erholung des Aktienkurses nach einem Marktabschwung profitieren.

DIE WICHTIGSTEN VORTEILE

In einem Umfeld, in dem viele populäre Aktien kaum oder keine Dividende zahlen, bietet eine Covered-Call-Strategie eine attraktive alternative Ertragsquelle. Die hohe Volatilität von Aktien führt zu entsprechend hohen Optionsprämien. Yield-ETP+ macht sich diese Volatilität zunutze: Zwar schützt die Strategie nicht vor Kursverlusten, doch die regelmässigen Einnahmen aus dem Verkauf von Call-Optionen können leichte Marktrückgänge abfedern. Zudem entfällt für Anleger der operative Aufwand – weder ein Optionskonto noch aktives Trading sind nötig, da YieldETP+ die monatliche Optionsstrategie in einem einfach handelbaren, kotierten Produkt bündelt. Für Schweizer Anleger interessant: Die monatlichen Ausschüttungen aus Optionsprämien gelten steuerlich als Kapitalgewinne.

Trotz der Vorteile gibt es zentrale Punkte zu beachten. Da die Strategie monatlich Call-Optionen verkauft, ist das Aufwärtspotenzial begrenzt: Steigt der Aktienkurs stark, ist der Gewinn durch den Ausübungspreis der verkauften Optionen gedeckelt – am besten funktioniert

Kursentwicklung der Aktie

Seitwärts	Ansteigend	Fallend
Anleger profitieren sowohl von den vereinnahmten Prämien als auch von einer begrenzten Kursbewegung (Gewinn oder Verlust).	Anleger profitieren sowohl von den vereinnahmten Prämien als auch von Kursgewinnen bis zum Ausübungspreis der Option.	Die vereinnahmte Prämie bietet einen teilweisen Puffer gegen Verluste, bietet jedoch keinen vollständigen Schutz.

Quelle: Leonteq / Grafik: F&F AG

die Strategie daher in seitwärts tendierenden oder moderat steigenden Märkten. Zudem verbleibt das volle Marktrisiko: YieldETP+ bietet keinen Schutz vor einem starken Kursrückgang, sodass erhebliche Verluste möglich sind. Auch die Ausschüttungen sind nicht garantiert und können je nach Marktumfeld, insbesondere abhängig von der impliziten Volatilität, deutlich schwanken oder niedriger ausfallen als in der Vergangenheit.

Ein weiterer Vorteil von ETP+ und YieldETP+ liegt in der Art des Besicherungsmodells, das in der Schweiz durch die SIX-Gruppe angeboten wird und von Emittenten in Anspruch genommen werden kann. Im Rahmen dieses Modells wird das Sicherheitsvermögen bei SIX SIS verwahrt und unterliegt einer unabhängigen sowie untertägigen Überprüfung durch SIX SIS, um sicherzustellen, dass sämtliche Positionen jederzeit vollständig besichert sind.

SIX SIS verwaltet sowohl das Sicherheitskonto als auch die Sicherheitszuord-

nung für jedes ETP+ resp. YieldETP+. SIX SIS, ein Unternehmen der SIX-Gruppe, ist das zentrale Wertpapierverwahrungsinstitut der Schweiz und zuständig für die Verwahrung und die Abwicklung von Wertpapieren. Sie untersteht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) und wird von der Schweizerischen Nationalbank überwacht.

Der Emittent hat keinerlei Verfügungsrecht über die Vermögenswerte im Sicherheitskonto und kann dieses Konto weder auflösen noch übertragen. SIX Repo agiert als Sicherheitstreuhänder und direkter Vertreter der ETP+-resp. YieldETP+-Investoren.

Im Falle bestimmter Ereignisse (z.B. Unterbesicherung oder Insolvenz) wird SIX Repo die Sicherheiten im Interesse der Investoren verwerten. Ziel dieses Besicherungsmodells ist es, das Emittentenrisiko deutlich zu reduzieren.

Simon Przibylla, Sales Public Solutions, Leonteq

RAIFFEISEN

Green Energy – Anlagethema mit Potenzial

Die Nachfrage nach Energie wächst rasant. Erneuerbare Energien, intelligente Effizienzstrategien und innovative Speichertechnologien rücken dabei stärker in den Fokus. Das Raiffeisen Anlagethema Green Energy ermöglicht Ihnen eine Investition in eine nachhaltige Zukunft.

Open-End
Tracker-
Zertifikat

Mehr erfahren:

Finfluencer als Zugang zu den Jungen

NEXT GEN Die Branche muss sich anpassen.

Die Finanzwelt ist und war schon immer dynamisch. Junge Anleger – die sogenannte Next Gen – stellen neue Anforderungen an Produkte, aber insbesondere an Kommunikation und Bildung. Für die Swiss Structured Products Association (SSPA) bedeutet das: Um relevant zu bleiben, muss der Verband Wege finden, diese Generation dort abzuholen, wo sie sich informiert – online, in sozialen Netzwerken und über digitale Kanäle.

Die neuen Investoren sind digital versiert, aber vielen fehlt nach wie vor das Vertrauen, zu investieren. Die Gründe dafür können vielfältig sein, darunter wahrgenommene Unerfahrenheit oder mangelndes Wissen, die Überzeugung, dass Investieren zu komplex ist, sowie eine ausgeprägte Risikoaversion. Sie verlangen Transparenz, einfache Zugänglichkeit und Inhalte, die verständlich und authentisch sind.

«Die neuen Anleger sind digital versiert, aber vielen fehlt das Vertrauen.»

Nachhaltigkeit und Individualisierung spielen eine zentrale Rolle: Produkte sollen nicht nur Rendite bringen, sondern auch zu persönlichen Werten passen. Klassische Broschüren und Fachjargon reichen nicht mehr aus, um Vertrauen aufzubauen.

CHANCEN UND RISIKEN

Hier kommen Finfluencer ins Spiel. Sie sind Meinungsführer in sozialen Medien, die Finanzthemen für ihre Community aufbereiten. Ihre Reichweite kann gross sein und, vor allem ihre Sprache ist nahbar. Für die SSPA eröffnet sich damit eine Chance: Die Einsatzmöglichkeiten und die Vorteile von strukturierten Produkten können über diese Kanäle einem breiteren Publikum erklärt werden.

Doch die Risiken sind nicht zu unterschätzen. Qualität und Korrektheit der Inhalte müssen gewährleistet sein, schliesslich geht es um das Geld von Anlegern. Das Fehlen von Regulierung und mögliche Interessenkonflikte werfen Fragen auf: Wie lässt sich sicherstellen, dass Information nicht zur reinen Werbung verkommt?

GROSSE VERANTWORTUNG

Die Next-Gen-Initiative der SSPA setzt genau hier an. Ziel ist es, eine Brücke zwischen professioneller Expertise und digitaler Kommunikation zu schlagen. Kooperationen mit Finfluencern sollen nicht nur Reichweite bringen, sondern auch Bildungsinhalte von hoher Qualität. Das bedeutet: klare Standards, Compliance und Transparenz. Die SSPA will nicht beeinflussen, sondern befähigen – durch verständliche Erklärungen, interaktive Formate und den Dialog mit einer Community, die sich zunehmend selbst informiert.

Am Ende geht es um Verantwortung. Wer Anleger erreicht, kann ihre Entscheidungen beeinflussen. Vertrauen entsteht nicht allein durch Regulierung, sondern durch glaubwürdige Kommunikation. Die Zusammenarbeit mit Finfluencern kann ein wichtiger Schritt sein – wenn sie professionell gestaltet wird. Die Zukunft des Schweizer Finanzmarktes hängt davon ab, wie gut es gelingt, Innovation und Verantwortung in Einklang zu bringen.

Dominique Boehler, Head of Expert Group Public Distribution, SSPA

INDEX Der SSPA Benchmark Index etabliert sich als Referenzinstrument für das gesamte Ökosystem.

Sylvine Besson

Bis vor Kurzem fehlte eine unabhängige und standardisierte Benchmark zur Beurteilung der aggregierten Performance von Barrier Reverse Convertibles (BRC). Vergleiche basierten auf internen Modellportfolios oder proprietären Referenzen einzelner Emittenten, was Transparenz und Vergleichbarkeit zwischen Instituten einschränkte.

Initiiert von der Buy-Side-Experten-gruppe verfolgt der im September 2025 von der Swiss Structured Products Association (SSPA) lancierte Index das Ziel, die Performance eines systematisch konstruierten Korbs von Worst-of Barrier Reverse Convertibles auf den S&P 500, den Euro Stoxx 50 und den Nikkei 225 abzubilden. Er folgt einer transparenten und klar definierten Methodik. Seine Verfügbarkeit in Franken, Euro und Dollar stellt einen wesentlichen Vorteil dar und ermöglicht den direkten Vergleich mit international ausgerichteten Kundenportfolios in unterschiedlichen Währungen.

VIELE EINSATZMÖGLICHKEITEN

Aus Buy-Side-Sicht eröffnet diese Indexfamilie deutlich verbesserte Möglichkeiten zur Beurteilung und zur Steuerung der Performance von Portfolios in der Anlageberatung wie auch in der diskretionären Vermögensverwaltung. Für CIO und Anlageausschüsse bietet sie erstmals einen konsistenten Referenzpunkt für Produktstrategien und ersetzt damit heterogene interne Modellportfolios oder emittentenspezifische Benchmarks. In diesem Sinne löst der Index bestehende Ad-hoc-Vergleichsansätze bei der Beurteilung der Gesamtpformance von Structured-Products-Allokationen sinnvoll ab. Gleichzeitig ergänzt er detaillierte Einzelproduktanalysen mit einer stabilen Top-down-Benchmark, an der strategische Entscheidungen gemessen werden können.

Die Indexfamilie ermöglicht es Anlageausschüssen, Diskussionen über Performance Attribution, Risikobudgetierung und Konsistenz über die Zeit strukturiert zu führen. Portfoliomanager erhalten ein objektives Referenzinstrument, um zu beurteilen, ob und in welchem Ausmass aktive Entscheidungen Mehrwert schaffen. In der diskretionären Vermögensverwaltung dient der Index damit als Referenz für den Structured-Products-Anteil eines Portfolios – mit einem klar definierten Ziel: die Benchmark zu übertreffen. Diese



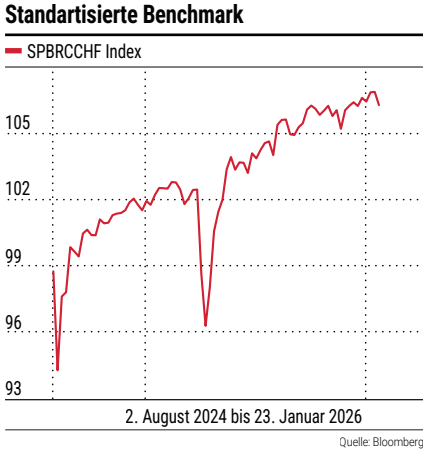
Bis vor Kurzem fehlte eine unabhängige Benchmark.

Logik lässt sich auch auf Institutionen übertragen, die Actively Managed Certificates (AMC) verwalten. Für sie bietet der Index nun einen kohärenten und relevanten Massstab, um den Mehrwert aktiver Allokation, dynamischer Positionierung oder gezielter Produktauswahl transparent darzustellen.

Über den Einsatz in der Portfolioverwaltung hinaus können die Indizes zunehmend auch als Ausbildungs- und Schulungsinstrument dienen. Mehrere

Banken prüfen, sie in Trainings für Relationship Managers und Assistenzen einzusetzen, um das Verhalten von Barrier Reverse Convertibles in unterschiedlichen Marktphasen besser zu vermitteln. Zudem erwägen einzelne Marktteilnehmer, die Entwicklung der Indizes in Produktunterlagen oder in regelmässige Informationen für Kunden und Interessenten zu integrieren. In diesem Kontext unterstützt die Indexfamilie auch eine sachliche und verständliche Kommunikation.

Sylvine Besson, Global Head of Marketing, Investment Products & Services, Indosuez Wealth Management, Vorstandsmitglied SSPA, Buy-Side-Vertreterin



Auf der Sell Side werden die Indizes als Instrument zur Stärkung der Marktgläubigkeit wahrgenommen. Mehrere Banken prüfen die Integration in ihre Websites oder institutionellen Unterlagen. Durch die Hervorhebung einer unabhängigen Benchmark lassen sich BRC in einen breiteren Marktkontext einordnen und aus der isolierten Betrachtung einzelner Emissionen herauslösen. Langfristig könnten die Indizes so auch zu einer Belebung des Emissionsvolumens beitragen.

Auch spezialisierte Broker könnten die Indizes in Preis- oder Reporting-Plattformen integrieren und sie nutzen, um Marktanalysen vorzunehmen und den Dialog mit ihren Kunden zu strukturieren.

MEHR TRANSPARENZ

Obwohl die Indizes keinen direkten regulatorischen Zweck erfüllen, bieten sie auch einen Mehrwert für Behörden und Aufsichtsstellen. Durch die verbesserte Transparenz und das bessere Verständnis der aggregierten Marktentwicklung tragen sie zu einer fundierteren Einordnung des Segments der Reverse Convertibles bei.

Die SSPA beabsichtigt, diese Entwicklung weiterhin aktiv zu unterstützen und regelmässig über die Entwicklung der Indizes zu kommunizieren. Ziel ist es, die Sichtbarkeit zu erhöhen, das Verständnis bei den verschiedenen Marktteilnehmern zu fördern und ihre Nutzung als gemeinsame Referenz im Markt weiter zu etablieren. Darüber hinaus prüft die SSPA Weiterentwicklungen, etwa durch zusätzliche Indizes oder neue Anwendungsfelder.

Sylvine Besson, Global Head of Marketing, Investment Products & Services, Indosuez Wealth Management, Vorstandsmitglied SSPA, Buy-Side-Vertreterin

Struki für die nächste Anlegergeneration

TRADERS CUP Das Interesse an verständlicher und spielerischer Finanzbildung in der Schweiz ist gross.

Jeannine Mülbrecht

Der Zugang zu den Kapitalmärkten gilt nach wie vor als Hürde, gerade für Einsteiger. Strukturierte Produkte werden oft als komplex wahrgenommen, auch der klassische Aktienhandel löst nicht selten Unsicherheit aus. Der Traders Cup, der 2025 erstmals durchgeführt wurde, setzt genau hier an. Das Spiel bildet Handelsrealität in vereinfachter Form ab und erlaubt gleichzeitig, Wissen systematisch aufzubauen.

Das Konzept richtet sich an ein Publikum, das sich zwar für Märkte interessiert, aber bisher wenig Berührungspunkte hatte.

BREITE DES MARKTES ZEIGEN

Die Resonanz war erfreulich: Rund 2500 Menschen nahmen an der ersten Ausgabe des Traders Cup teil. Viele Teilnehmer ordneten sich selbst als Anfänger ein. Rückmeldungen zeigen, dass insbesondere die klar definierten Regeln und Limiten geschätzt wurden, weil sie ein risikobewusstes Vorgehen förderten. Mehrfach wurde auch die Vielfalt der im Spiel ver-

fügbaren Produkte erwähnt: Für viele war dies der erste strukturierte Überblick über die tatsächliche Breite des Marktes. Einige gaben an, bestimmte Produkte später für das reale Depot prüfen zu wollen.

Das Zentrum des Formats bildete die integrierte Akademie. Sie wurde intensiv genutzt, als es bei spielerischen Angeboten im Finanzbereich üblich ist. Rund 61 000 Impressionen wurden registriert, die Tagesfrage wurde 7 567-mal beantwortet, und mehr als 2000 Menschen griffen regelmässig auf Lernkapitel zu. Besonders gefragt waren Inhalte zu Aktienhandel, Ordertypen und zu den grundlegenden Merkmalen strukturierter Produkte. Für viele Teilnehmer war dies der erste Einstieg in Themen, die sonst nur schwer zugänglich erscheinen.

Bemerkenswert ist auch der Blick auf die Spielresultate: Die drei bestplatzierten Teilnehmer erzielten eine Rendite zwischen rund 40 und knapp 80% und lagen deutlich über dem Schnitt der Gesamtgruppe.

Eine zusätzliche Rolle spielten Live-Webinare mit Experten aus Charttechnik, Fundamentalanalyse, Produktentwicklung und Risikomanagement. Sie vermit-

telten Einblicke, wie Handelsentscheide in der Praxis getroffen werden. Die Kombination aus theoretischen Grundlagen und der Möglichkeit, das Gelernte direkt im Spiel anzuwenden, erwies sich als zentraler Treiber für den hohen Lerneffekt.

«Der Zugang zu den Kapitalmärkten gilt für Einsteiger nach wie vor als Hürde.»

Für die beteiligten Sponsoren bot der Wettbewerb gleichzeitig hohe Sichtbarkeit. Über Medienplattformen sowie Influencer wurde die Zielgruppe während sechzehn Wochen kontinuierlich erreicht. Die Möglichkeit, Inhalte direkt im Spielumfeld zu platzieren, verstärkte den Effekt.

WISSENSAUFBAU IM FOKUS

Die Auswertung macht deutlich, dass grosse Nachfrage nach interaktiven Bildungsformaten besteht. Die intensive Nut-

zung der Akademie und die breite Streuung der gehandelten Instrumente zeigen, dass der Wissensaufbau für viele wichtiger war als die reine Spielperformance. Gleichzeitig wurde klar, wo Optimierungsbedarf besteht. Die Wertpapiersuche soll vereinfacht werden, die Lerninhalte sollen stärker auf Anfänger ausgerichtet, und die sogenannte Trader Journey – von der Idee bis zur Umsetzung eines Trade – klarer strukturiert. Zudem soll das Thema Anlageprodukte stärker gewichtet werden, da es im Spielverlauf besonderes Interesse weckte.

Der Traders Cup 2025 hat gezeigt, dass Educational Gaming weit mehr sein kann als ein Marketinginstrument. Richtig gestaltet, wird es zu einem Baustein moderner Finanzbildung. Mit der zweiten Ausgabe, die am 16. Februar startet, wird das Format weiter ausgebaut, mit dem Ziel, noch mehr Menschen einen fundierten, sicheren und motivierenden Einstieg in die Welt der Strukturierte-Produkte-Anlagen zu ermöglichen.

Jeannine Mülbrecht, Senior Communications Manager der SSPA

Strukturiert durch die KI-Unsicherheit

SZENARIEN Die Finanzmärkte werden von KI und geopolitischer Dynamiken geprägt. Disziplin im Anlageansatz ist wichtiger denn je.

Ludovica Scotto di Perta

Das vergangene Jahr stand im Zeichen erheblicher Unsicherheiten und divergierender Meinungen. Zum einen ebneten die Sorgen um Handel und Verschuldung rasch ab, während der Investitionsappetit in KI- und Tech-Themen nahezu grenzenlos war. Dies trieb die Märkte wiederholt auf Rekordhöhen und liess branchenfremde Segmente klar hinter dem Technologiebereich zurückbleiben.

Zum anderen haben die enormen Handelsvolumen und die kreditfinanzierte Struktur von KI-Investitionen die Befürchtung verstärkt, dass die Bewertungen von Tech-Unternehmen zu stark und zu schnell gestiegen sein könnten. Politische Ungewissheit, wachsende Staatsschulden, geopolitische Spannungen sowie eskalierende Handels- und Technologiekonflikte haben diese Tendenz zusätzlich befeuert.

RISIKOPUFFER AKTIVIERT

Vergleiche zum Internetboom sind wieder aufgetaucht, und es mehren sich die Stimmen, die vor einer starken Korrektur in der Tech-Branche warnen. Dies könnte auf andere Märkte überschwappt und diese mit sich runterziehen.

Folglich forderten Anleger vermehrt Absicherungen, was die Nachfrage bei strukturierten Produkten deutlich erhöhte. Der Umsatz von Schweizer strukturierten Produkten unter den grössten SSPA-Mitgliedern erreichte im dritten Quartal 2025 53 Mrd. Fr. Das ist zwar weniger als im zweiten, jedoch deutlich

Umsatz von Strukturierten Produkten

Produktgruppe	Umsatz im Quartalsvergleich, Turnover in Mrd. Fr.					Transaktionen in Tausend im Quartalsvergleich				
	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025
Kapitalschutz	3,4	6,7	6,0	7,0	6,0	4	4	5	5	5
Renditeoptimierung	22,7	23,5	29,5	27,2	29,7	163	151	187	166	169
Partizipation	5,1	4,7	6,3	5,0	3,9	57	71	69	48	47
Hebel	12,1	15,2	17,5	14,7	11,6	3475	4271	5606	5347	4709
mit zusätzlichem Kreditrisiko	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	1	1	1	1	1
Andere	1,4	1,3	2,4	2,2	1,9	3	3	4	4	4
Total	45	51,5	61,9	56,5	53,3	3703	4502	5872	5571	4316
Anlageklasse										
Aktien	25,7	24,9	34,2	29,4	26,1	25,7	24,9	34,2	29,4	26,1
Rohstoffe	1,4	1,5	1,3	1,2	0,9	1,4	1,5	1,3	1,2	0,9
Devisen	11,5	13,4	15,9	16,3	17,8	11,5	13,4	15,9	16,3	17,8
Anleihen	4,2	8,4	6,5	7,6	6,6	4,2	8,4	6,5	7,6	6,6
Andere	2,2	3,3	4,1	2,0	2,0	2,2	3,3	4,1	2,0	2,0
Total	45,0	51,5	61,9	56,5	53,3	45,0	51,5	61,9	56,5	53,3

Quelle: Swissquote

mehr als im dritten Quartal des Vorjahres. Renditeoptimierungsprodukte dominieren mit einem Absatz von 56%, wobei Reverse Convertibles den grössten Anteil davon ausmachen.

Anleger waren besonders bei bekannten Aktien bereit, Abwärtsrisiken zu übernehmen, um im Gegenzug von attraktiven Coupons zu profitieren. Entsprechend gehörten Barrier Reverse Convertibles (BRC) zu den meistverkauften Produkten des Jahres.

STRUKTUR STATT SPEKULATION

BRC auf führende internationale und Schweizer Unternehmen – darunter globale Tech-Grössen wie Nvidia, Amazon und Oracle sowie defensive Titel wie Nestlé, Roche und Novartis aus der Schweiz – stiessen bei Anlegern auf starkeres Interesse.

Weltweit anhaltend hohe Zinsen und implizierte Kursschwankungen treiben Coupons an und machen BRC attraktiv, besonders für ertragshungrige Anleger, die bereit sind, Eigenkapitalrisiken einzugehen. «Zeiten, die von grosser Hoffnung auf Technologien geprägt sind, verlaufen selten linear. Sie stimmen optimistisch, locken Kapital an und dehnen Bewertungen aus, oftmals alles auf einmal.

Doch die Vergangenheit zeigt, dass Ungewissheit nicht ein Ausreisser, sondern ein ständiger Begleiter des Investierens ist. In einem solchen Marktumfeld liegt der Erfolg nicht darin, den nächsten Wendepunkt vorherzusagen, sondern in strukturierten Portfolios, die verschiedenen Szenarien standhalten. Wer diszipliniertes Risikomanagement mit Renditeoptimierung kombiniert, kann bei Langzeitthemen wie KI dabei bleiben und gleichzeitig die Kon-

junkturabhängigkeit der Märkte respektieren. Nicht Spekulation, sondern Struktur wird zum Anker, wenn Überzeugung auf Vorsicht trifft», sagt dazu Finanzexperte François Bloch.

«Der Erfolg in diesem Marktumfeld liegt in strukturierten Portfolios.»

Die Unsicherheiten dürften anhalten, solange die KI-Bewertungen und die globalen Risiken erhöht bleiben. Für 2026 sind zwei Marktszenarien plausibel.

Das optimistische Szenario beschreibt eine Fortsetzung der KI-Rally, wenn auch

in einem langsameren und nachhaltigeren Tempo. Wenn die Kursgewinne moderater ausfallen und sich das Thema KI über die ursprünglichen Mega-Cap-Unternehmen hinaus ausdehnt, dürften Anleger selektiver vorgehen und renditestiegender Strategien, die nicht auf explosive Kursentwicklungen angewiesen sind, eher bevorzugen.

MARKTSZENARIEN FÜR 2026

In diesem Umfeld werden Outperformance-Zertifikate besonders attraktiv, da sie darauf ausgelegt sind, von einer stetigen Kurssteigerung und relativer überproportionaler Beteiligung zu profitieren. Somit eignen sie sich für eine reife, aber weiterhin dynamische Bullenphase.

Sollte die KI-Rally hingegen ins Stocken geraten und sich der Ausverkauf vom Technologiesektor auf den breiteren Markt ausweiten, können Barrier Reverse Convertibles mit tieferen Barrieren und Strikes einen effektiven Schutz bieten. Sie federn das Abwärtsrisiko bei einer breiten Marktkorrektur ab und begrenzen gleichzeitig potenzielle Kapitalverluste.

Entscheidend ist: Je höher und schneller ein Aktienkurs gestiegen ist, desto wertvoller wird eine tiefe Barriere. Sie bietet einen grösseren Sicherheitspuffer gegen abrupte Rücksetzer. So können Anleger erhöhte Volatilität und eine Rückkehr zum Mittelwert besser abfedern, ohne das Kapital sofort zu gefährden. Gleichzeitig sichern sie sich den für diese Strukturen typischen Coupon.

Ludovica Scotto di Perta, Senior Structured Products Manager, Swissquote

3 x Gewinnerin der Swiss Derivative Awards 2025.

Luzerner Kantonalbank

Gestalten Sie Ihre individuelle Anlagestrategie mit der LUKB

Haben Sie eine eigene Anlagestrategie im Kopf? Wir haben das passende Werkzeug: Mit einem AMC (Actively Managed Certificate) verwandeln Sie Ihre Anlagestrategie in ein flexibles und massgeschneidertes Anlageprodukt.

Profitieren Sie von unserer Expertise als prämierte Emittentin mit überdurchschnittlicher Bonität. Entdecken Sie die Möglichkeiten unseres AMC-Angebots:

strukturierteprodukte.lukb.ch/produkte/amc

«Produkte auf Gold für hohe Volatilität»

GEORG VON WATTENWYL *Die schnell steigenden Preise für Gold und Silber hätten zu einem hohen Umsatz in strukturierten Produkten geführt, sagt der Präsident des Branchenverbands SSPA. Das gelte nicht nur für solche mit Hebel, sondern auch für Barriereprodukte, die von der hohen Volatilität profitieren. Gefragt seien zudem Themenzertifikate für den Halbleiterboom, die Aufrüstung und die Weltraumtechnologie.*



BILD: MARKUS FORTE

ZUR PERSON

Georg von Wattenwyl ist Präsident der Swiss Structured Products Association (SSPA). Ihre Mitglieder sind Emittenten, Vermögensverwalter (Buy Side), Börsen, Broker und Technologieanbieter. Der Branchenverband wurde 2006 gegründet und lancierte seither Innovationen wie die Swiss Derivative Map, eine Ausbildungs- und Informations-Toolbox für Anleger, sowie jüngst den SSPA Benchmark Index. Von Wattenwyl ist seit Dezember 2025 Co-Head Structured Solutions and Treasury bei Bank Vontobel in Zürich. Dort war er ab 2023 Global Head Structured Solutions Financial Institutions. Zuvor war er für die Privatbank fünf Jahre in Singapur und dort auch Vorsitzender der Handelskammer Swiss Cham Singapore. Vor der Zeit in Asien war von Wattenwyl zwanzig Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen im Bereich Vontobel Financial Products tätig.

Herr von Wattenwyl, Geopolitik oder Bitcoin-turbulenz sowie Goldhauss – was hat strukturierte Produkte besonders geprägt? Die Ankündigung der US-Zölle im vergangenen April hat die Märkte durchgeschüttelt und war damit auch ein Test für die strukturierten Produkte. Sie haben ihn bestanden, die Qualität des Handels war durchweg hervorragend. Mit der Volatilität am Aktienmarkt haben sich zudem gute Gelegenheiten für Anleger eröffnet. Im Zollschock haben sich strukturierte Produkte somit als starkes Anlageinstrument bewährt. Wichtig war das letzte Jahr auch für Produkte auf Metalle und Währungen.

«Die Ankündigung der Zölle im April war ein Test für die strukturierten Produkte. Sie haben ihn bestanden.»

Wie hat sich der rasante Anstieg der Edelmetallpreise im Derivatmarkt ausgewirkt? Der Umsatz in diesem Segment hat stark zugenommen. Edelmetalle und Währungen haben sich zu einer Anlageklasse entwickelt, die im Wealth Management breiter eingesetzt wird. Es geht nicht mehr lediglich darum, Gold zu kaufen und zu halten. Strukturierte Produkte ermöglichen Investments auf Gold, die von einer hohen Volatilität profitieren. Auch Produkte auf Silber und Palladium haben bei Anlegern Anklang gefunden.

Aufgefallen sind Hebelprodukte auf Silber, mit hoher Gewinnchance und grossem Risiko. Hebelprodukte auf Edelmetalle haben besonders ausgeprägt von den steigenden Preisen profitiert. Hohen Umsatz erzielten auch Anlagerprodukte, die taktisch eingesetzt werden. Das sind etwa klassische Barrier Reverse Convertibles, BRC, die sich auf drei Edelmetalle beziehen. Sie haben von der hohen Volatilität der Metallpreise profitiert und eine gute Performance geliefert.

Der Bitcoin hat im Oktober ein Rekordhoch erreicht und ist dann deutlich gefallen. Der Handel mit strukturierten Produkten auf Kryptowährungen ist im Vergleich zu 2024 ein

wenig ruhiger geworden. Damals war der Umsatz besonders hoch – er hängt stark von der Kursentwicklung ab. Der Zugang zu Kryptowährungen als Anlageklasse hat sich vergangenes Jahr weiter verbessert, das Angebot an Produkten ist grösser geworden. Ein Grund dafür sind die Krypto-Futures an der Terminbörse in Chicago, denn damit ist es für Emittenten einfacher geworden, das Risiko ihrer ausgegebenen strukturierten Produkte abzusichern. Somit bauen sie das Angebot aus.

Wo sonst haben Emittenten Akzente gesetzt? Interessant sind Themenanlagen. Es gibt den Boom in Halbleitern, die militärische Aufrüstung, sowie Weltraum- und Satellitentechnologie. Um solche Themen Anlegern zugänglich zu machen, werden strukturierte Produkte eingesetzt. Um sich zu positionieren, gibt es Tracker-Zertifikate auf Aktienkörbe, Autocallable Barrier Reverse Convertibles für erhöhte Volatilität und Hebelprodukte. Emittenten haben ein breites Angebot erstellt, und die Käuferseite – auch aus der Vermögensverwaltung – hat dies angenommen, das Volumen ist markant gestiegen. Ein weiteres Plus aus der jüngsten Zeit sind die verlängerten Handelszeiten.

Die Börse hat länger geöffnet? Seit Anfang Dezember können strukturierte Produkte an der SIX Swiss Exchange von 8 Uhr früh bis 21.45 Uhr abends gehandelt werden. Das ist wichtig und erfreulich.

Der Jahresumsatz 2025 ist noch nicht bekannt. Wie hat sich das Geschäft entwickelt? 2025 ist ein gutes Jahr. Die Zahlen zum vierten Quartal werden am 19. Februar bekannt gegeben. Nicht jedes Jahr gibt es eine Erfolgsgeschichte wie 2024 mit Krypto und 2025 mit den Edelmetallen, dazu noch KI als Anlagethema. Grundsätzlich schwankt das Geschäft mit strukturierten Produkten in Abhängigkeit vom Marktumfeld. Hilfreich ist es, wenn Anlagethemen erfolgreich und damit auch gefragt sind und wenn die Märkte volatil sind. In den vergangenen Jahren war das Geschäft erfreulicherweise stabil, auch dank guter Qualität der Infrastruktur in der Branche.

Zeigt sich in der Nachfrage der Anleger ein Akzent oder eine Verschiebung? Zu beobachten ist eine Verschiebung hin zu Risk-on, die Risikobereitschaft der Anleger hat klar zu-

genommen. Hebelprodukte waren besonders gefragt, und auch in Reverse Convertibles ist der Umsatz gestiegen. Unter den Basiswerten sind Währungen auf grosses Interesse gestossen.

Welches Anlageprodukt ist am beliebtesten? In der Schweizer Vermögensverwaltung ist es der Barrier Reverse Convertible. Defensive Varianten beziehen sich auf Indizes, die naturgemäss weniger schwanken als Einzelaktien, und das Risiko wird mit der Barriere weiter reduziert. Solche Produkte eignen sich auch für längerfristige Investments. Ein weiterer grosser Teil des Geschäfts läuft über Kundenberater, und dort sind BRC gefragt, die taktisch als Alternative zu Aktien eingesetzt werden, etwa wenn die Volatilität in einem Titel erhöht ist. Diese Produkte beziehen sich auf eine Aktie oder als Worst-of-Variante auf einige wenige Titel. Im Exportgeschäft erzielen Reverse Convertibles ohne Barriere einen hohen Umsatz.

«Zu beobachten ist eine Verschiebung hin zu Risk-on, die Risikobereitschaft der Anleger hat zugenommen.»

Basierend auf Barriereprodukten hat die SSPA im Herbst einen Referenzindex lanciert. Wie sehen die ersten Erfahrungen aus? Das Echo ist gross, die Branche hat den Index gut aufgenommen. Der Einsatz als Benchmark im täglichen Geschäft kommt allmählich und dürfte aus Sicht der SSPA durchaus noch etwas forciert werden. Initiiert wurde der Index bei uns im Verband von der Buy Side, also den Vermögensverwaltern. Er basiert auf defensiven BRC und damit auf den Produkten, in die Anleger am meisten investieren und die den Markt am besten repräsentieren. Das Konzept des Index bewährt sich in der Praxis.

Für das Geschäft scheint die Beratung der Anleger besonders wichtig zu sein. Früher haben wir jeweils gesagt, und es stimmt immer noch: Die Schweiz ist ein Beratermarkt. Anleger lassen sich gerne beraten. In anderen Ländern, beispielsweise in Deutschland, gibt es mehr Selbstentscheider. Dort sind Privatanleger

als Kundensegment stärker umkämpft, es gibt auch zahlreiche Neobroker. In der Schweiz ist der Retail-Markt noch weniger entwickelt. Im institutionellen Geschäft sowie in der Vermögensverwaltung ist die Schweiz sehr stark.

Die SSPA möchte mehr junge Privatanleger als Kunden gewinnen. Um gezielt auch das jüngere Publikum zu erreichen, haben wir vergangenes Jahr unsere Next-Generation-Initiative begonnen. Sie ist auf drei Jahre ausgelegt. Wir wollen die Akzeptanz unter Anlegern erhöhen sowie gute Ausbildung und Wissensvermittlung anbieten. Entscheidend ist, dass die Anleger das Produkt wirklich verstehen, wenn sie es kaufen. Mit der Initiative sind wir auf gutem Weg, unsere gesamte Branche ist involviert.

Wie bedeutend ist das Exportgeschäft? Es ist wichtig, die Schweiz ist ein internationaler Markt. Viele ausländische Vermögensverwalter sind hier vor Ort und kaufen Produkte für ihre Kunden. Einige Schweizer Emittenten haben davon profitiert, dass das Geschäft in Asien wieder deutlich gewachsen ist. Umgekehrt haben wir unter den SSPA-Mitgliedern zunehmend ausländische Emittenten, die ihre Produkte hier anbieten.

Schweizer Exporteure aus der Industrie ächzen unter dem starken Franken. Schweizer Emittenten verwalten viele Anlagen in ausländischer Währung. Dieses Anlagevolumen schwindet in Franken gerechnet, wenn er stärker wird – und weniger Assets bedeuten weniger Einnahmen. Doch die Kosten, etwa die Löhne, werden in Franken bezahlt. Für die Anleger andererseits haben strukturierte Produkte den Vorteil, dass sich das Währungsrisiko absichern lässt.

Apropos Absicherung: Sind Kapitalschutzprodukte gefragt? Sie sind ein Nischenprodukt. Bei einem tiefen Zinsniveau, wie es in der Schweiz erneut vorherrscht, lassen sich kaum Produkte mit attraktiven Konditionen konstruieren.

Sind niedrige Zinsen für strukturierte Produkte insgesamt gut oder schlecht? Das Tiefzinsumfeld ist gut für unsere Produkte, weil damit Obligationen und andere festverzinsliche Anlagen weniger attraktiv sind.

«Der Markt ist umkämpft, die Margen sind unter Druck. Das ist gut für Anleger.»

Im Segment der aktiv verwalteten Zertifikate scheint sich das Angebot auszuweiten. Actively Managed Certificates sind eine Erfolgsgeschichte. Sie sind gefragt und profitieren von der guten Börsenentwicklung. Anbieter bilden taktische Anlagen auch für Themen ab. Und es gibt vermehrt AMC auf strukturierte Produkte: Mit einem aktiv verwalteten Zertifikat auf einen Korb aus BRC übernimmt der Anbieter die Auswahl der Barriereprodukte.

Sind aktiv verwaltete ETF ein direkter Konkurrent? Aktive ETF sind grundsätzlich eine Konkurrenz und für Anleger auch eine Ergänzung. In der Schweiz gibt es noch nicht viele. AMC lassen sich flexibler gestalten und einfacher aufsetzen.

Welche Rolle spielt neue Technologie für strukturierte Produkte? Die Plattformen für massgeschneiderte strukturierte Produkte werden weiterentwickelt. Noch in den Kinderschuhen steckt Machine Learning, künftig dürfte die Branche mit ihrer technischen Infrastruktur davon massiv profitieren, denn damit lassen sich Produkte und Anlagekonzepte optimieren. Mehr Flexibilität bedeutet teilweise auch

kürzere Laufzeiten der Produkte, womit der Umsatz im Markt steigt. Der Wettbewerbsdruck sorgt für Effizienz, zudem werden sich technische Standards herauskristallisieren. Das kann dazu führen, dass es künftig nicht mehr zahlreiche Plattformen gibt, sondern nur noch wenige oder eine, als Marktplatz für individuelle Produkte.

Ein weiterer Blick voraus: Welche Anlagethemen stehen 2026 im Zentrum? Themen wie künstliche Intelligenz bleiben. Bei den Regionen könnte es in diesem Jahr Verschiebungen geben. Im Technologiesektor ist Asien stark. Jüngst hat es dort erfolgreiche Börsengänge gegeben. Zudem sind die Aktien niedriger bewertet als in den USA. Für den Technologie-

sektor in Asien gibt es selbstverständlich auch strukturierte Produkte.

Wie ist der Ausblick für die Branche im Jubiläumsjahr der SSPA? Der Branchenverband wurde 2006 gegründet und feiert dieses Jahr das zwanzigjährige Jubiläum. In diesen zwanzig Jahren haben wir viel erreicht. Die Ausgangslage für unser Geschäft ist gut. Der Markt wird umkämpft, mit mehr Anbietern und weiterer Technologisierung, die Margen sind unter Druck. Das ist vorteilhaft für den Anleger. Die Branche ist gut positioniert, und ich sehe am Horizont keine Wolken aufziehen.

Interview: Philippe Béguelin

Swiss DOTS

HANDELN SIE 90'000 HEBEL-PRODUKTE

Profitieren Sie von der grössten Auswahl an Hebelprodukten der Schweiz zu CHF 9.–* flat.

Die Anlage in Finanzprodukte wie digitale Vermögenswerte birgt ein hohes Risiko. *Ohne Berücksichtigung von Fremdgebühren wie Stempelsteuer, Börsen- und Echtzeitspesen.



Unsere Partner:
Goldman Sachs, UBS, SOCIETE GENERALE, Vontobel, BNP PARIBAS

Swissquote

Clevere Strategien als Antwort für jede Marktlage

RENDITECHANCEN Strukturierte Produkte auf eine Aktienauswahl bieten flexible und vielfältige Anlagelösungen, um individuelle Markterwartungen umzusetzen.

Tina Haldner und Curdin Summermatter

Strukturierte Produkte haben sich im Schweizer Finanzplatz als clevere und effiziente Anlagelösung etabliert, die es Investoren ermöglicht, ihre individuellen Markterwartungen gezielt umzusetzen. Am Beispiel eines Aktienkorbs lässt sich zeigen, wie Investoren verschiedene Varianten einsetzen können, um ihre Markterwartung über ein massgeschneidertes Produkt abzubilden.

In der Schweiz zählen Aktien zu den beliebtesten Basiswerten. Laut dem Branchenverband SSPA entfiel im dritten Quartal 2025 fast die Hälfte des Umsatzes mit strukturierten Produkten auf Aktien. Innerhalb dieser Anlageklasse bieten Produktlösungen auf einen Aktienkorb je nach Anlagebedürfnis interessante Vorteile: Sie ermöglichen Investoren eine breite Risikostreuung und einen unkomplizierten Zugang zu spezifischen Anlagethemen.

«Outperformance-Zertifikate werden oft mit einem Cap strukturiert.»

Die konkreten Einsatzmöglichkeiten der flexiblen Finanzinstrumente lassen sich am Beispiel eines bei Lancierung gleichgewichteten Aktienkorbs mit zehn Schweizer Titeln veranschaulichen. Abhängig vom Risikoprofil und von der Markterwartung lassen sich unterschiedliche Produkte strukturieren, um in diese Auswahl zu investieren.

MAXIMALE PARTIZIPATION
Das Tracker-Zertifikat ist eine der einfachsten Möglichkeiten, um vollumfänglich an der Entwicklung eines Aktienkorbs zu partizipieren. Für Anleger, die von zusätzlichen Renditechancen profitieren möchten, kann hingegen ein Outperformance-Zertifikat interessant sein. Dieses Produkt zeichnet sich durch ein asymmetrisches Auszahlungsprofil aus, denn Anleger profitieren überproportional von Kursgewinnen (Outperformance), während Kursverluste eins zu eins mitgemacht werden.

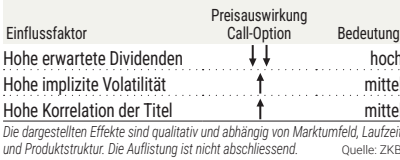
Outperformance-Zertifikate werden oft mit einem Cap strukturiert, der die maximal mögliche Rendite per Verfall begrenzt. Als Veranschaulichung eine konkrete Variante für den Beispiel-Aktienkorb: Bei einer Partizipationsrate von 145% und einem Cap von 110% liegt die maximal mögliche Rendite per Laufzeitende nach einem Jahr somit bei 14,5%.

Capped-Outperformance-Zertifikate werden durch die Kombination verschiedener Finanzderivate konstruiert. So wird zunächst die Wertentwicklung des Basiswerts nachgebildet, in diesem Fall des Aktienkorbs. Die überproportionale Partizipation von 145% am Basket wird durch eine zusätzliche Call-Option ermöglicht. Diese wird finanziert, indem Anleger auf Dividenden verzichten und ein Cap gesetzt wird.

FAKTOREN DES PREISES
Der Preis einer Call-Option wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst (vgl. Tabelle). Dabei lohnt sich ein genauerer Blick auf den Einfluss der Dividenden-erwartungen und der impliziten Volatilität, die die erwartete Schwankungsbreite der Aktienkurse misst.

Mit der Investition in ein Capped-Outperformance-Zertifikat verzichten Anleger auf sämtliche Dividenden der enthaltenen Titel. Allerdings spiegeln sich die erwarteten Ausschüttungen im Preis der Call-Option: Hohe Dividenden-erwartungen senken typischerweise

Preiseinflussfaktoren Call-Option (illustrativ)



die Prämie von Call-Optionen, da der Aktienkurs nach einer Ausschüttung tendenziell fällt (Dividendenabschlag). Dies ermöglicht attraktivere Konditionen wie eine höhere Outperformance-Rate oder einen höheren Cap. Umgekehrt können niedrige Dividenden die Strukturierungskosten erhöhen.

Anders verhält es sich mit der Volatilität. In der Regel führt eine hohe Volatilität zu steigenden Optionspreisen, da starke Kursbewegungen wahrscheinlicher werden und damit das Ertragspotenzial steigt. Konkret bedeutet dies höhere Kosten für die Call-Option, die die Outperformance ermöglicht. Im Gegenzug wird der Cap häufig niedriger angesetzt.

CHANCEN IM MARKTUMFELD
Wie stark sich die beiden Effekte auswirken, ist abhängig vom Einzelfall. Grundsätzlich eignen sich Capped-Outperformance-Zertifikate vor allem dann, wenn Anleger moderat steigende Kurse, aber keine überdurchschnittliche Performance des Basiswerts erwarten.

Für Investoren, die von stagnierenden Aktienkursen ausgehen, können Reverse Convertibles eine interessante Anlagelösung sein. Die Produkte werden in der Regel auf eine oder wenige Aktien strukturiert und eignen sich, um eine Meinung zu einzelnen Aktien umzusetzen. Anleger profitieren vom Coupon, der unabhängig vom Aktienkursverlauf garantiert ist, sodass sich auch in wenig dynamischen Märkten eine attraktive Rendite erwirtschaften lässt. Allerdings ist das Gewinnpotenzial begrenzt.

Eine Ausprägung von Reverse Convertibles ist die Low-Strike-Variante, bei der der Ausübungspreis unter der Anfangsfixierung liegt. Low Strike Reverse Convertibles eignen sich daher auch, um indirekt eine Aktienposition aufzubauen, wobei Anleger gemessen an der Anfangsfixierung von einem niedrigen Einstandspreis profitieren.

«Struki haben sich als clevere und innovative Anlagelösung etabliert.»

Ökonomisch lassen sich Low Strike Reverse Convertibles mit einer verzinsten Limit-Kauforder vergleichen, bei der ein Investor bereit ist, den Basiswert zu einem niedrigeren Preis zu übernehmen. Es gibt jedoch zwei entscheidende Unterschiede: Anders als bei einer klassischen Limit-Kauforder verpflichtet sich der Käufer eines Low Strike Reverse Convertible, den Basiswert bei Laufzeitende zu übernehmen. Zudem besteht, wie bei jedem strukturierten Produkt, ein Emittentenrisiko.

Strukturierte Produkte bieten Anlegern somit vielfältige Möglichkeiten, ihre Marktmeinung umzusetzen. Ob durch gezielte Partizipation, attraktive Renditechancen in stagnierenden Märkten oder die Nutzung asymmetrischer Auszahlungsprofile – die flexiblen Finanzinstrumente eröffnen innovative Wege, um das Potenzial der Märkte auszunutzen.

Tina Haldner, Investment Writer, und Curdin Summermatter, Leiter Verkauf strukturierte Produkte, Zürcher Kantonalbank

Vielfältig einsetzbar und immer beliebter

AMC Actively Managed Certificates sind so populär geworden, dass ihr Akronym in den allgemeinen Sprachgebrauch gefunden hat. Das liegt auch an den zahlreichen Individualisierungsmöglichkeiten.

Michele Giampà

Die zentralen Eigenschaften und die Funktionsweise eines AMC lassen sich bereits aus seiner Bezeichnung ableiten. AMC sind Tracker-Zertifikate mit aktivem Management: Die Zusammensetzung des Basket kann sich bei einem AMC während der Laufzeit innerhalb definierter Anlage-richtlinien verändern, während sie bei statischen Trackern unverändert bleibt. Diese Flexibilität ermöglicht eine dynamische Anpassung des Portfolios an Markteinschätzungen und Marktchancen. Dies kann sich positiv auf das Risiko-Rendite-Profil auswirken.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen AMC und statischen Trackern liegt in der Laufzeit: AMC sind in der Regel als Open-End-Produkte konzipiert, während statische Tracker typischerweise eine feste Laufzeit aufweisen.

DIE TREIBER DES AMC-BOOMS
Mehrere Faktoren haben zur zunehmenden Verbreitung von AMC beigetragen. Neben ihren Produkteigenschaften zeichnen sich AMC insbesondere durch eine rasche Umsetzbarkeit gegenüber traditionellen Fonds und oftmals geringere operative Kosten aus.

Dies macht sie zu einer besonders attraktiven Lösung für Vermögensverwalter, Banken und Family Offices. Sie ermöglichen es, eine konkrete Anlagestrategie oder Markteinschätzung rasch in ein für Investitionen geeignetes Instrument zu überführen, das täglich am Sekundär-

markt handelbar ist. Im Rahmen eines diversifizierten Portfolios eignen sich AMC damit besonders für die taktische Umsetzung der Asset Allocation, weil sich damit gezielt Richtungspositionen oder spezifische Anlagethemen modulieren lassen.

«AMC eignen sich besonders für die taktische Umsetzung der Asset Allocation.»

Die Vielseitigkeit von AMC zeigt sich insbesondere in der Bandbreite möglicher Anlagekonzepte. Dazu zählen Single Asset Class AMC, die sich auf eine einzelne Anlageklasse konzentrieren, oder Multi Asset Class AMC, die zur Diversifikation mehrere Anlageklassen kombinieren.

Darüber hinaus sind thematische AMC weit verbreitet. Sie fokussieren sich auf Themen wie beispielsweise Technologie, Energie oder strukturelle Megatrends. Beim Managementansatz reicht das Spektrum von regelbasierten Strategien bis zu diskretionären Ansätzen, bei denen der Investment Advisor die Anlageentscheide trifft.

VIELE MÖGLICHKEITEN
Neben dem Anlagekonzept bestehen bei AMC weitere Individualisierungsmöglichkeiten, etwa durch aktive Steuerung der Währungsrisiken: Das Fremdwährungs-exposure der Basket-Komponenten lässt sich vollständig oder teilweise absichern. Da-



Die Qualität der Verwaltung und die Bonität des Emittenten entscheidet darüber, ob AMC ihr Potenzial nachhaltig entfalten können.

durch ist es möglich, die Performance der Anlagestrategie von Wechselkursbewegungen abzukoppeln.

Auch bei der Ertragsverwendung besteht Gestaltungsspielraum. AMC kön-

Strukturierte Produkte

markt nicht zu einer Veränderung der relativen Gewichtung der Basket-Komponenten: Wird beispielsweise ein AMC im Umfang von 50 000 Fr. am Sekundärmarkt erworben, so wird dieser Betrag proportional auf sämtliche bestehenden Positionen verteilt, wodurch die relativen Gewichte unverändert bleiben.

Der Fund Style hingegen entspricht dem klassischen Fondsansatz: Sekundärmarktaktivitäten wirken sich zunächst auf die Cash-Position aus, die der Investment Advisor dann nach eigenem Ermessen zur Reallokation des Portfolios einsetzen kann.

ROLLE DES EMITTENTEN
Der Investment Advisor ist für die aktive Bewirtschaftung des AMC verantwortlich und steuert die Zusammensetzung des Portfolios innerhalb der definierten Anlagerichtlinien. Entsprechend gross ist die Bedeutung seiner Rolle.

Vor diesem Hintergrund sind die AMC-Empfehlungen der Swiss Structured Products Association (SSPA) zu erwähnen. Sie stellen Best-Practice-Standards dar und statuieren Mindestanforderungen: einerseits für die Ernennung eines Investment Advisor im Zusammenhang mit der Emission von AMC und andererseits für die Transparenz in Bezug auf die Anlagestrategie, ihre Umsetzung und die damit verbundenen Kosten. Diese Empfehlungen leisten einen wichtigen Beitrag zur Vertrauensbildung bei Investoren.

Neben dem Investment Advisor kommt dem Emittenten des AMC eine zentrale Rolle zu – nicht allein aufgrund

seiner Funktion als Market Maker, der die Handelbarkeit und die Liquidität des Produkts gewährleistet.

Bei AMC (wie übrigens bei allen strukturierten Produkten) handelt es sich rechtlich um Schuldverschreibungen. Anders als bei Anlagefonds, die als kollektive Kapitalanlagen der Aufsicht der Finma unterstehen und über ein vom Emittenten getrenntes Sondervermögen verfügen, trägt der Investor eines AMC das Emittentenrisiko. Daher spielt die Wahl des Emittenten bei AMC eine zentrale Rolle.

«AMC zeichnen sich durch eine rasche Umsetzbarkeit und geringe Kosten aus.»

AMC haben sich als vielseitige Instrumente etabliert, mit denen sich Anlageüberzeugungen effizient, transparent und zeitnah in für Investments zugängliche Produkte überführen lassen. Neben den vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten kommt der klaren Rollenverteilung zwischen Emittent und Investment Advisor eine zentrale Bedeutung zu. Letztlich entscheiden die Qualität der Verwaltung und die Bonität des Emittenten darüber, ob AMC ihr Potenzial nachhaltig entfalten können.

Michele Giampà, Sales strukturierte Produkte, Luzerner Kantonalbank

Gleiches Ergebnis, unterschiedliche Hülle

PRODUKTWAHL Anlagelösungen werden zunehmend anhand ihres Auszahlungsprofils verglichen – und weniger anhand der Produktkategorie, mit der dieses erzielt werden soll.

Tara York

Traditionell sind strukturierte Anlagelösungen nach Produktkategorien organisiert. Strukturierte Produkte, Zertifikate, Fonds und weitere Anlageformen wurden dabei als unterschiedliche Formate behandelt, die jeweils an bestimmte Vertriebskanäle, regulatorische Rahmenbedingungen und operative Prozesse gebunden sind – selbst wenn die zugrunde liegende Auszahlungslogik ähnlich ist.

Dieser Ansatz ändert sich allmählich: Anleger stellen sich zunehmend die Frage, welches Ergebnis sie erzielen möchten, anstatt sich mit der Art und Weise der Umsetzung zu befassen. Mehrere Faktoren haben diese Verlagerung beschleunigt. So haben zum einen höhere Marktvolatilität, ein sich änderndes Zinsumfeld und eine stärkere Renditedivergenz über verschiedene Anlageklassen hinweg das Bewusstsein für Abwärtsrisiken und Auszahlungsasymmetrien geschärft. Zum anderen haben es höhere Transparenz und robustere Analysetools einfacher gemacht, Anlagestrategien hinsichtlich des gewünschten Ergebnisses zu definieren und ähnliche Auszahlungsprofile über verschiedene Formate hinweg zu vergleichen.

EINE AUSZAHLUNGSLOGIK
Ein im Rahmen der Anlagestrategie definiertes Ergebnis kann heutzutage über verschiedene Produkttypen («Wrapper») erreicht werden – etwa indem es über ein klassisches strukturiertes Produkt abgebildet, über ein Actively Managed Certificate (AMC) umgesetzt oder in ein anderes Produkt eingebettet wird. In gewissen Märkten wenden sogenannte Structured Protection ETF die gleiche Auszahlungslogik innerhalb eines regulierten Fonds-Wrappers an. Die Umsetzung ist zwar unterschied-

lich, doch das zugrunde liegende Exposure ist oft vergleichbar. Sobald das Auszahlungsziel definiert ist, wird die Auswahl des Wrappers zu einer wichtigen Entscheidung. Dabei empfiehlt es sich, weniger auf Bezeichnungen und mehr auf Aspekte wie steuerliche Behandlung und Liquidität zu fokussieren.

Dies hat zu einem stärker vergleichenden Ansatz geführt. Klassische strukturierte Produkte, AMC und fonds-basierte Produkte werden zunehmend nebeneinander bewertet. Payoff-Diagramme und Risiko-Rendite-Profile haben dabei mehr Gewicht als Produktnamen und ermöglichen bessere Vergleiche. Doch keiner der einzelnen Wrapper ist universell überlegen. Jeder bietet je nach Anlegerprofil,

«Ein Ergebnis kann über diverse Produkt-hüllen erreicht werden.»

Zeithorizont und Zielsetzung Vorteile. Die wachsende Fähigkeit, ähnliche Auszahlungslogiken über verschiedene Strukturen hinweg zu implementieren, bringt mehr Flexibilität und eine sachlichere Herangehensweise beim Portfolioaufbau.

Das Aufkommen neuer Wrapper nährt Bedenken darüber, ob Innovationen in einem Format zulasten anderer Strukturen erfolgen – unter anderem, ob retailorientierte Wrapper wie ETF Lösungen verdrängen, die primär auf institutionelle Investoren ausgerichtet waren.

Das muss jedoch nicht zwingend der Fall sein: Eine alternative Perspektive ist, dass diese Formate sich ergänzen. So können gerade ETF-basierte Implementierungen die Eintrittsbarriere senken, indem sie einen standardisierten Zugang,

Transparenz und eine einfachere Handhabung bieten. Zudem können sie das Vertrauen der Anleger stärken und im Laufe der Zeit die Nachfrage nach massgeschneiderten Lösungen erhöhen, die wiederum über klassische strukturierte Produkte, AMC oder andere etablierte Wrapper angeboten werden.

KOMPLEMENTÄRE FORMATE
In diesem Kontext betrachtet ist die Ausweitung des Wrapper-Universums viel stärker komplementär als ein Nullsummenspiel, insbesondere wenn unterschiedliche Formate unterschiedliche Anlegersegmente bedienen.

Diese Entwicklung ist besonders relevant für die Schweiz, wo jahrzehntelange Expertise im Bereich strukturierter Produkte eine Anlagekultur geprägt hat, die auf definierten Ergebnissen und einer präzisen Auszahlungslogik basiert. Das anhaltende Innovationswachstum im Bereich der Wrapper zeigt, dass der Markt kein Problem damit zu haben scheint, die Auszahlungslogik von der Form der Umsetzung zu trennen.

In einer zielorientierten Anlagelandschaft bleiben die Strukturierungskompetenz, Preisdisziplin und Risikomanagement der Produktmittelen entscheidend. Denn Faktoren wie diese bestimmen, ob eine Auszahlungslogik über verschiedene Formate hinweg glaubwürdig und reproduzierbar ist. Gleichzeitig tritt mit der Weiterentwicklung der Wrapper die Form der Umsetzung zunehmend in den Hintergrund – nicht zuletzt, da für strukturierte Anlagen vielmehr die Klarheit des Ergebnisses, die Transparenz von Risiko und Rendite sowie die Disziplin, mit der diese Ergebnisse erzielt werden, entscheidend sind.

Tara York, Head of Emea, Luma Financial Technologies

Werbung

Die Dynamik aufstrebender Märkte nutzen

Anlegen, wo die Zukunft bereits Gegenwart ist

Tracker-Zertifikate auf den Vontobel Rising Economies Disruptors Index ermöglichen es Anlegern, an diesem technologischen und wirtschaftlichen Wandel in einer der dynamischsten Regionen der Welt teilzuhaben.

Haben Sie Fragen?

Sie erreichen uns unter der kostenlosen Kunden-Hotline 00800 93 00 93 00 oder informieren Sie sich unter markets.vontobel.com.



Mehr erfahren

markets.vontobel.com

Diese Publikation entspricht Marketingmaterial gemäss Art. 68 des Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) und dient ausschliesslich zu Informationszwecken, stellt keine Anlageempfehlung oder Anlageberatung dar und beinhaltet weder eine Offerte noch eine Einladung zur Offertstellung. Sie ersetzt nicht die vor jeder Kaufentscheidung notwendige qualifizierte Beratung, insbesondere auch bezüglich aller damit verbundenen Risiken. Zu den genannten Finanzprodukten stellen wir Ihnen gerne jederzeit die rechtsverbindlichen Unterlagen wie beispielsweise das Basisinformationsblatt oder den Prospekt sowie die Informationsbroschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten» kostenlos zur Verfügung. Vor dem Erwerb derivativer Produkte sollten Anleger die jeweilige Produktdokumentation lesen. Strukturierte Produkte gelten nicht als kollektive Kapitalanlagen im Sinne des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) (Stand am 1. Juli 2016) und unterstehen deshalb nicht der Bewilligung und der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Anlagen in strukturierte Produkte unterliegen dem Ausfallrisiko des jeweiligen Emittenten / Garantiegebers und weiteren spezifischen Risiken. Diese Publikation darf ohne schriftliche Genehmigung Vontobels weder auszugswise noch vollständig vervielfältigt werden. Diese Publikation und die darin dargestellten Finanzprodukte sind nicht für Personen bestimmt, die einem Gerichtsstand unterstehen, der den Vertrieb der Finanzprodukte oder die Verbreitung dieser Publikation bzw. der darin enthaltenen Informationen einschränkt oder untersagt. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr. Für Fragen zu unseren Produkten stehen wir Ihnen gerne unter Telefon 00800 93 00 93 00 zur Verfügung. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass die Gespräche auf diesen Linien aufgezeichnet werden. ©Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten.

DER UMSATZ MIT STRUKTURISIERTEM DER GRÖSSTEN SSPA-MITGLIEDER BETRUG IM DRITTEN QUARTAL 2025

53 MRD. FRANKEN

IM DRITTEN QUARTAL 2024 LAG DIESER UMSATZ NOCH BEI

45 MRD. FRANKEN

Das Struki-Portfolio für 2026

UMFRAGE Theoretisch lässt sich ein ganzes Portfolio einzig mit strukturierten Produkten bilden. Sechs Branchenexperten stellen sich für die nächsten zwölf Monate ein solches Depot zusammenstellen würden.

dieser Aufgabe und nennen je vier Produkte, mit denen sie

Robin Vogel
Sales strukturierte Produkte
Luzerner Kantonalbank



10,95% (7,3% p. a.) LUKB Soft-callable Multi Barrier Reverse Convertible (BRC) auf Lonza, Partners Group, Sika

Das Produkt kombiniert zwei risikomindernde Elemente: eine Barriere von 65% sowie einen tiefen Ausübungspreis von 80%. Dadurch lässt sich ein Kursrückgang der Basiswerte von bis zu 35% abfedern, während bei einer Barriereverletzung der tiefe Ausübungspreis das Verlustrisiko zusätzlich reduziert. Trotzdem bietet das Produkt einen Coupon von 7,3% p. a. in Franken.
Valor: 147374707

LUKB aktiv verwaltetes Tracker-Zertifikat auf Schweizer-Zukunftsaktien-Basket

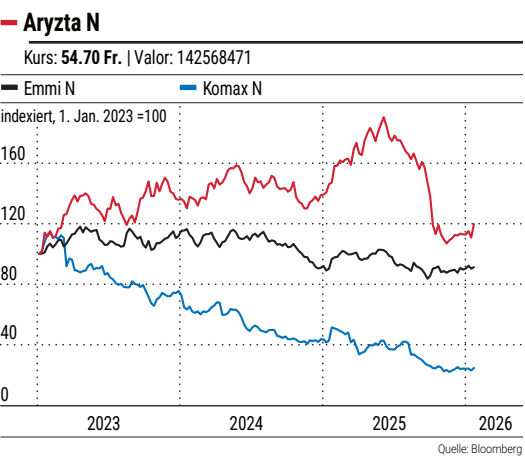
Das AMC, das sich an den siebzehn Nachhaltigkeitszielen der Uno orientiert, investiert gezielt in Schweizer Unternehmen mit attraktiven Zukunftsperspektiven, die die Prinzipien der Nachhaltigkeit erfüllen. Abgedeckt werden unter anderem die Themen Gesundheit, Energie, Ressourceneffizienz und Mobilität. Das Zertifikat wird in Franken gehandelt.
Valor: 52292870

7,4% (7,4% p. a.) LUKB Multi BRC auf Aryzta, Emmi, Komax

Dieser BRC verfügt über eine europäische Barriere, die nur beim Verfallsdatum beobachtet wird. Zwischenzeitliche Kursschwankungen bleiben ohne Einfluss, solange die Basiswerte bei Verfall über der 65%-Barriere liegen. BRC eignen sich besonders bei einer Erwartung von seitwärts tendierenden oder bis zur Barriere fallenden Märkten. Das im Oktober fällige Produkt bietet einen Coupon von 7,4% p. a.
Valor: 147373911

LUKB Tracker-Zertifikat auf Big Data Basket IV

Der Big Data Basket IV investiert gezielt in global tätige Aktien, die vom starken Wachstum der weltweiten Datenmengen profitieren. Allein die Menge neu geschaffener Daten wächst seit Jahren jährlich um über 20%. Das Vorgängerprodukt erzielte in den vergangenen drei Jahren eine Performance von 132% (44% p. a.). Der Tracker wird in Dollar gehandelt.
Valor: 147373851



Vivien Sparenberg
Head Public Distribution Origination
Vontobel



Vontobel Equity Research Top Swiss Selection of the Year Basket

Die Experten vom Aktienresearch haben ihre zehn Favoriten für das Jahr 2026 gewählt. Die «Top Picks 2026» spiegeln sowohl Optimismus in Bezug auf ein solides Wachstum der Unternehmensgewinne als auch die höhere Marktvolatilität und umfassen defensive und zyklische Werte. Mit dem Tracker-Zertifikat können Anleger in die «Top Picks 2026» investieren und an ihrer Wertentwicklung partizipieren.
Valor: 51633621

Tracker-Zertifikat auf den Solactive Longevity Innovators Index

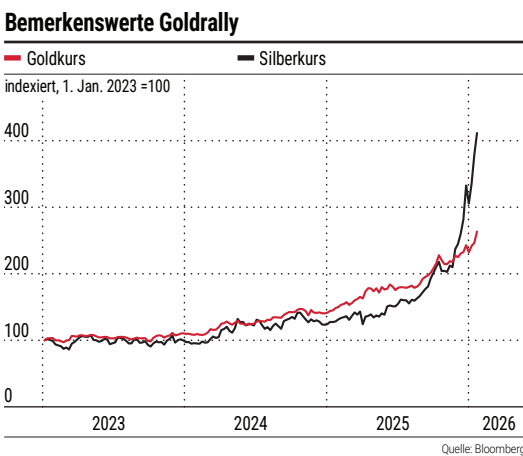
Der Megatrend Longevity bietet spannende Chancen mit Unternehmen, die innovative Lösungen für ein längeres und gesünderes Leben entwickeln. Mit dem Open-End-Tracker-Zertifikat auf den Solactive Longevity Innovators Index können Anleger in führende Unternehmen der Silver Economy investieren und am demografischen Wandel partizipieren.
Valor: 148349921

Tracker-Zertifikat auf den Solactive Gold Miner Leaders Index

Der Goldpreis stieg 2025 auf Höchstwerte von über 4400\$ je Feinunze. Goldminenunternehmen können dabei indirekt von einem starken Goldpreis profitieren. Anleger, die bereits in Gold investiert sind und indirekt an einer weiteren Goldrally partizipieren möchten, können mit dem Open-End-Tracker-Zertifikat an der Kursentwicklung von zwanzig führenden Goldminenunternehmen partizipieren.
Valor: 144912245

Multi Callable Barrier Reverse Convertible auf die Gold- und die Silberfeinunze

Angesichts der Rekordstände bei ausgewählten Edelmetallen könnte bei risikobewussten Anlegern der Wunsch nach alternativen Beteiligungsformen an dieser Anlageklasse aufkommen. Edelmetalle wie Gold und Silber als Basiswerte in Rendite-optimierungsprodukte einzubinden, eröffnet neue Wege, um auch bei Seitwärtsbewegungen der Basiswerte eine attraktive Rendite zu erzielen. Anleger können ihr Portfolio gezielt diversifizieren und gleichzeitig ihr Renditepotenzial optimieren.
Valor: 148349383



Curdin Summermatter
Leiter Verkauf strukturierte Produkte
Zürcher Kantonalbank



Low-Strike Reverse Convertible auf Swisscanto Silver ETF

Für Anleger, die dem Silber in den kommenden Monaten lediglich moderate Preissteigerungen zutrauen, kann der RC auf den Swisscanto Silver ETF interessant sein. Das Produkt ist in Franken denominiert und zahlt bei einer Laufzeit von sechs Monaten einen garantierten Coupon von 11,5% p. a. Notiert der Basiswert bei Verfall unter dem Strike von 90%, wird der Swisscanto Silver ETF geliefert, der zu 100% mit physischem Edelmetall hinterlegt ist.
Valor: 151092193

Capped-Outperformance-Zertifikat ZKB-Jahresfavoriten 2026

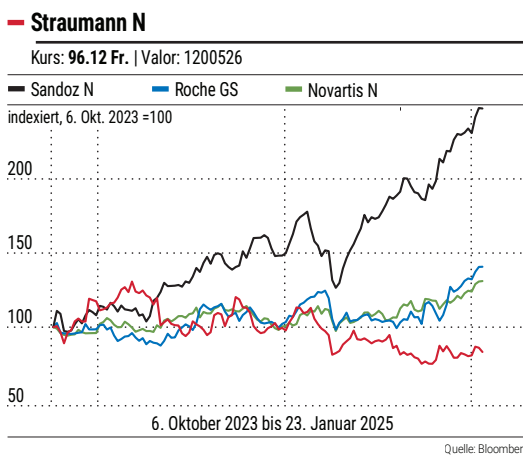
Der Basiswert umfasst zehn Schweizer Aktien – fünf Large Caps und fünf Small & Mid Caps –, denen die Aktienexperten der ZKB im laufenden Jahr besonders gute Aussichten einräumen. Anleger profitieren von einer überproportionalen Partizipation von 145% am Aktienkorb, bis zum Cap von 110%. Die Downside-Partizipation liegt bei 100%. Die maximale Rendite beträgt somit 14,5% (10% x 1.45).

Worst of BRC mit Partizipation und Last Look auf Schweizer Pharmatitel

Das Produkt ermöglicht es, neben dem fixen Coupon von 0,5% p. a. an der positiven Performance des Aktienkorbs bestehend aus Straumann, Sandoz, Roche und Novartis teilzuhaben. Die Partizipationsrate liegt bei 244% und kommt auch zum Zug, wenn einer der Titel bei Laufzeitende unter der Barriere von 90% schliesst. Bei Verletzung der Barriere (Beobachtung nur bei Verfall) orientiert sich die Rückzahlung an der am schlechtesten gelaufenen Aktie. Eine all-fällige positive Basketperformance wird ausgezahlt.
Valor: 142530900

Tracker-Zertifikat auf FuW Best of Switzerland

Das Tracker-Zertifikat auf die FuW-Best-of-Switzerland-Selektion bildet die Entwicklung der Aktienfavoriten der FuW ab. Die Auswahl umfasst dreissig Titel, die Teil des SPI sind, wobei die Selektion über Marktkapitalisierung und Sektoren diversifiziert ist. Der Aktienkorb wird von der Redaktion aktiv verwaltet und in der Regel vierteljährlich angepasst.
Valor: 134139788



Simon Przibylla
Sales Public Solutions
Leonteq



Kapitalschutzprodukt auf Leonteq Select AI Equity 15%RC Index

Das Produkt kombiniert vollständigen Kapitalschutz mit einer 150%-Partizipation an einem von Leonteq entwickelten Index. Dieser ermöglicht eine gezielte Beteiligung an sechs Unternehmen, denen eine führende Rolle bei der Nutzung und der Weiterentwicklung von KI zugeschrieben wird. Eine integrierte Risikokontrolle soll die Volatilität auf 15% begrenzen.
Valor: 145335216

Long Mini Future auf FuW Swiss 50 Index

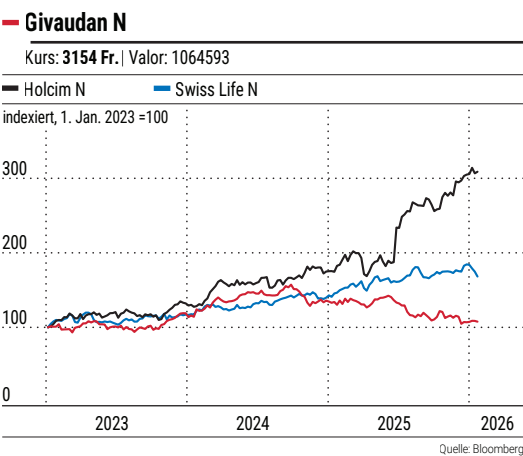
Der FuW Swiss 50 Index steht für eine ausgewogene Abbildung des Schweizer Aktienmarktes und geht gezielt die Konzentrationsrisiken des SMI an. Der Long Mini Future ermöglicht eine gehebelte Partizipation an der Performance der fünfzig grössten kotierten Schweizer Unternehmen. Dank qualitativ hochwertigem Market Making profitieren Anleger von attraktiven Spreads und verlässlicher Liquidität.
Valor: 147937064

3,1% Callable Multi Reverse Convertible auf Givaudan, Holcim, Swiss Life

Das Produkt kombiniert eine attraktive Couponzahlung in Franken mit etablierten Schweizer Blue Chips. Es richtet sich an Anleger mit einer leicht positiven bis seitwärts gerichteten Markterwartung. Die Callable-Funktion ermöglicht eine vorzeitige Rückzahlung des Kapitals. Durch den Einsatz eines tiefen Ausübungspreises besteht kein digitales Risiko wie bei vergleichbaren Produkten mit Barriere.
Valor: 142225364

ETP+ auf SaW-SmartAdapt-Portfolio Offensiv Bitcoin/Gold Index

Die SaW-SmartAdapt-Portfolios bieten Zugang zu einer dynamisch gesteuerten Vermögensverwaltung mit wissenschaftlichem Ansatz. Die Auswahl der Anlagen sowie die laufende Anpassung der Allokation sind systematisch. Der Fokus liegt auf einer breiten Diversifikation über verschiedene Anlageklassen, einschliesslich Bitcoin und Gold, sowie auf der Qualität der eingesetzten Instrumente. Die TCM-Pfandbesicherung der Schweizer Börse minimiert das Emittentenrisiko.
Valor: 150556897



Daniel Espineira
Head Structured Products Institutional Sales – Team Zurich, Julius Bär



JB Top 10 Basket für 2026

Der Top-10-Aktien-Basket von Julius Bär bietet direkten Zugang zu den Favoriten unseres Research für das laufende Jahr. Er bietet ein diversifiziertes und strategisch ausgewogenes Engagement in nord-amerikanischen und europäischen Aktien. Der gleichgewichtete Basket wird in Franken, Euro und Dollar emittiert. Zeichnungsfrist: 4. Februar 2026.
Valor: 121937493

JB-Tracker-Zertifikat auf den JB Next Generation Cloud Computing & AI Index (NTR)

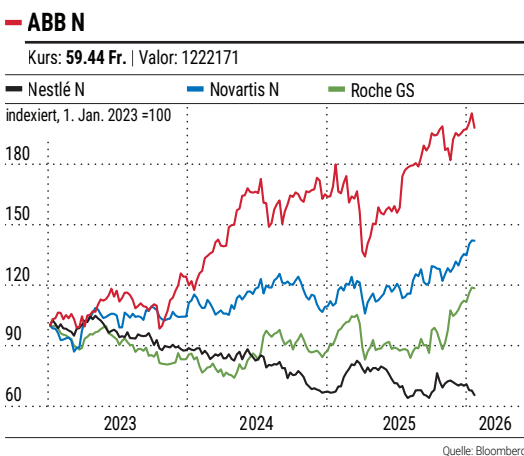
KI bleibt ein zentraler Technologietrend. Cloud-Infrastrukturinvestitionen der Hyperscaler treiben die Nachfrage nach Rechenzentren und spezialisierten Chips weiter stark an. Einige KI-Unternehmen sind bereits hoch bewertet, verzeichnen aber stets ein robustes Umsatzwachstum. Dieses Zertifikat bietet einen direkten Zugang zum Index mit den Unternehmen, bei denen KI als Treiber identifiziert wurde.
Valor: 59100494

JB-Tracker-Zertifikat auf den JB Next Generation Cybersecurity Index (NTR)

Der rasante Aufstieg der KI und die damit verbundene verschärfte Bedrohungslage führen dazu, dass die Unternehmen mehr für Cybersicherheit ausgeben. Das unterstützt das Umsatzwachstum der Cybersicherheitsunternehmen und spricht für weiteres Potenzial. Dieses Zertifikat bietet einen direkten Zugang zum Index mit den Unternehmen, bei denen Cybersicherheit als Treiber identifiziert wurde.
Valor: 59100482

JB Lock-in Multi Barrier Reverse Convertible auf ABB, Nestlé, Novartis und Roche

Dieses fünfzehnmonatige Produkt hat eine 69,5%-Barriere und einen Lock-in bei 105%. Handeln alle Basiswerte bei einer quartalsweisen Beobachtung bei 105% des Anfangsniveaus oder höher, wird das Produkt zu 100% kapitalgeschützt. Der Coupon von 10% ist garantiert. Diese Frankenstruktur auf Schweizer Aktien bietet im Tiefzinsumfeld eine einkommensorientierte Alternative.
Valor: 149842141



Jérôme Allet
Head Public Distribution Switzerland
UBS Investment Bank



Tracker-Zertifikat auf den Euronext European Strategic Sovereignty Index

Europa muss sich auf die geopolitischen Herausforderungen einstellen. Wer dieser Meinung ist, hat mit dem Tracker-Zertifikat eine valable Anlagelösung: Es werden die fünf Top-Aktien aus den Sektoren Raumfahrt & Verteidigung, technologische Hardware & Equipment, Banken, alternative Energien sowie Edelmetalle & Bergbau aus dem Euronext Europe 500 selektiert, nachdem nach Marktkapitalisierung gewichtet wurde. Der Franken-Tracker partizipiert eins zu eins abzüglich 0,5% Verwaltungsgebühr p. a.
Valor: 145043844

Turbo Call Warrant auf Goldpreis

Wer an weiteres Aufwärtspotenzial beim Gold glaubt, kann mit dem fünfmal gehebelten Turbo Call Warrant überproportional dabei sein. Wichtig bei diesen Produkten mit hohem Risiko: Abstand zur KO-Schwelle im Auge behalten. Die Berührung der Schwelle führt zum Verlust des Investments. Das Produkt hat keine Laufzeitbegrenzung.
Valor: 147978566

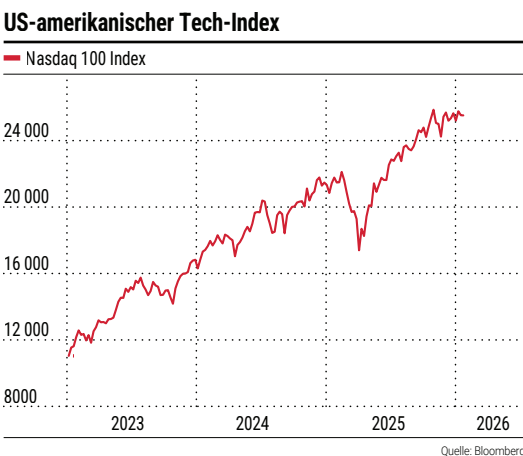
ETC auf Industriemetalle

Bei den Industriemetallen erwartet UBS CIO vor allem für Kupfer und Aluminium Aufwärtspotenzial. Beide Metalle machen rund 67% des CMCI Industrial Metals Index aus, während die restlichen 33% zu Nickel und Zink alloziert sind, bei denen UBS CIO eine Seitwärtsentwicklung erwartet. Der Frankenindex bietet zudem eine Absicherung gegen die Dollarschwäche. Der ETC partizipiert eins zu eins nach Abzug von 0,49% Verwaltungsgebühr p. a.
Valor: 32836854

Put Warrant auf Nasdaq 100

Wer im Nasdaq Index exponiert ist und sich vor fallenden Kursen schützen möchte, kann mit einem Put Warrant viel erreichen. Beispiel Put Warrant auf Nasdaq, Strike 24.000, Verfall im Dezember: Mit diesem Produkt werden negative Entwicklungen im Nasdaq unter 24.000 Punkten bis Dezember ausgeglichen. Das Bezugsverhältnis von 500:1 bestimmt, dass 500 Warrants einmal den Index abdecken. Falls der Nasdaq im Dezember über 24.000 Punkten steht, verfällt die Versicherung wertlos.
Valor: 151132390

Umfrage: Damien Martin



Eine interessante Alternative

CREDIT LINKED NOTES In Zeiten weltweiter Zinssenkungen bietet die Struktur der CLN eine Lösung mit viel individueller Flexibilität.

MARC LEO SCHWEIZER UND MICHAELA VOCK

Die letzte Zinssenkung der amerikanischen Zentralbank (FED) wurde vergangenen Dezember vorgenommen, wenig überraschend um 0,25 Prozentpunkte auf eine Zinsspanne von 3,5 bis 3,75%. Damit markierte diese Entscheidung die dritte Zinsreduktion im Laufe des Jahres 2025, die auf eine leichte Entspannung der Inflation und Arbeitsmarktdaten in den USA folgte. Noch im Juli 2023 betrug die Zinsspanne 5,25 bis 5,5% und war damit auf dem höchsten Niveau seit 2006. Auch in Europa leitete die Europäische Zentralbank (EZB), nach einer Phase kräftiger Zinserhöhungen im Jahr 2023, Mitte 2024 eine deutliche Zinswende ein. Seit dem Höchststand im Jahr 2023 hat sie bislang acht Leitzinssenkungen vorgenommen.

Folglich wurde die Schweizerische Nationalbank ebenfalls aktiv. Sie senkte den Saron von 1,75% schrittweise wieder auf die Nullgrenze, die im Juni 2025 erreicht wurde. Dies vor dem Hintergrund des starken Frankens und der darunter leidenden exportorientierten Schweizer Wirtschaft.

Diese globale Zinswende brachte folglich rückläufige Renditen, nicht nur bei den Staatsobligationen, sondern auch bei Unternehmensanleihen, insbesondere bei kürzeren Laufzeiten. Die fünfjährige Rendite der Schweizer Eidgenossenschaft bewegt sich im Januar um die 0,02%, während die Rendite der deutschen Bundesanleihe sich um 2,4% bewegt. Auch Unternehmensanleihen erzielen im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld eine weniger attraktive Rendite, besonders in Franken. Die Suche nach angemessenem Ertrag im festverzinslichen Bereich wird zunehmend schwierig. Darüber hinaus hat sich auch die Liquidität im Obligationenmarkt verschlechtert, hingegen ist der Markt für Credit Default Swaps (CDS) um ein Vielfaches liquider als der Obligationenmarkt.

FLEXIBEL IN LAUFZEIT UND WÄHRUNG Deshalb ist seit einiger Zeit zu beobachten, dass Vermögensverwalter sich vermehrt der beliebten Struktur der Credit Linked Notes (CLN) zuwenden:

Durch den Verkauf eines CDS erhält der Anleger eine Risikoprämie und übernimmt damit als Stillhalter im Falle eines Kreditausfalls das Risiko für die Versicherung.

Im Falle eines Kreditereignisses hängt die Rückzahlung des investierten Kapitals sowie weitere Couponzahlungen von der Rückzahlungsquote (Recovery Rate) ab. Die Risikoprämie kann entweder als periodischer Coupon – fest oder variabel (d.h. mit einem fixen Aufschlag auf den variablen Zins) – ausbezahlt oder als Zero-Coupon-Anleihe (zinslose

Anleihe) strukturiert werden. Dank ihrer Flexibilität lassen sich CLN mit individuell gewählten Laufzeiten in der jeweils bevorzugten Währung handeln.

EMITTENTENRISIKO BEACHTEN Ein CDS ist derivatives Instrument, das das Ausfallrisiko einer Anleihe absichert, und ist damit unabhängig vom Aktienrisiko. Während Aktien als Eigenkapitalbeteiligungen nahezu ihren gesamten Wert verlieren können, bleibt ein Kreditausfall meist aus, solange das Unternehmen seine Verbindlichkeiten, das sogenannte Fremdkapital, bedient. Der buchhalterische Grundsatz sieht Fremdkapital vor Eigenkapital vor.

«Die individuellen Präferenzen können in CLN-Produkten ideal umgesetzt werden.»

CLN werden als synthetische Unternehmensanleihen bezeichnet und daher als «bondähnliche Anlagen» betrachtet. Zu beachten ist jedoch das zusätzliche Emittentenrisiko, das sich durch Diversifikation und die Auswahl bonitätsstarker Emittenten steuern lässt.

ZUNEHMENDE NACHFRAGE

Abschliessend zeigt sich, dass CLN sich als attraktive Alternative zu traditionellen Anleihen in diversifizierten Anlageportfolios eignen und dabei potenzielle Einschränkungen bezüglich Liquidität sowie Verfügbarkeit verringern. Durch eine sorgfältige Auswahl lässt sich in vielen Fällen eine höhere Rendite erzielen als bei einer Investition in die zugrundeliegenden Anleihen. Das ist der Fall, wenn die sogenannte Basis positiv ist und damit der Risikoaufschlag des CDS höher ausfällt als der Risikoaufschlag der Anleihe für denselben Emittenten. Die individuellen Präferenzen der Investoren hinsichtlich Laufzeit, Währung, Couponzahlung und anderen Merkmalen können in massgeschneiderten CLN-Produkten ideal umgesetzt werden. Es ist daher eine zunehmende Nachfrage zu beobachten, die durch sinkende Zinsen und die Suche nach Rendite weiter beflügelt wird.

Marc Leo Schweizer, Senior Sales Manager Structured Products & Derivatives, und Michaela Vock, Cross Asset Portfolio Solutions Sales, BNP Paribas CIB SwissAlto Zurich

FuW | Die Analyse

Das Schweizer Aktienresearch der Finanz und Wirtschaft

Bringen Sie Ihr Aktienportfolio zum Strahlen.

Folgen Sie den Beurteilungen der grössten Wirtschaftsredaktion der Schweiz. Unseren unabhängigen Experten bieten Ihnen rund um die Uhr Handelsempfehlungen für die wichtigsten an der Schweizer Börse gehandelten Unternehmen. Nutzen Sie jetzt «Die Analyse» für Ihren Erfolg an der Börse. Mehr Infos: [analyse.fuw.ch](https://www.analyse.fuw.ch)

Vom Assistenten zum Akteur

TECHNOLOGIE Dass die KI zu einem Bestandteil der operativen Infrastruktur der Zertifikatbranche wird, bezweifelt niemand mehr.

Mathias Strasser

Vor einem Jahr schrieb ich an dieser Stelle über das Potenzial generativer KI für die Zertifikatebranche. Damals standen vielerorts Bedenken hinsichtlich Halluzinationen, mangelnder Nachvollziehbarkeit und unklarer regulatorischer Rahmenbedingungen im Vordergrund. Ein Jahr später zweifelt kaum noch jemand daran, dass KI zu einem Bestandteil der operativen Infrastruktur der Branche werden wird.

Das Problem der Halluzinationen ist heute weitgehend beherrschbar. Retrieval-Augmented-Generation-(RAG-)Systeme verankern KI-Antworten in verifizierten Datenquellen. Statt sich ausschliesslich auf während des Trainings erlerntes Wissen zu verlassen, greifen sie in Echtzeit auf Daten zu. Ein KI-System, das mit aktuellen Emissionsprogrammen, regulatorischen Anforderungen und Marktdaten verbunden ist, liefert auf diese Weise faktisch korrekte und nachvollziehbare Antworten. Studien zeigen, dass die Kombination von RAG mit zusätzlichen Validierungen die Halluzinationsrate um über 90% reduzieren kann.

Reasoning-Modelle wiederum, bei denen es 2025 zu grossen Fortschritten kam, zerlegen komplexe Aufgaben in nachvollziehbare Teilschritte und überprüfen ihre eigenen Schlussfolgerungen.

In der Finanzbranche schlummern enorme Datenmengen in PDF-Scans, die mit herkömmlichen OCR-Tools nur unzureichend erschlossen werden konnten. Die Probleme bei der Digitalisierung von Masterverträgen sind hierfür exemplarisch. Seit 2025 gibt es mit Vision-Language-Modellen eine vielversprechende Alternative. Die Extraktion rechtlicher Klauseln und strukturierter Produktdaten aus juristischen Dokumenten wird damit deutlich robuster und präziser.

DER AUFSTIEG DER AGENTEN

Der grösste Paradigmenwechsel des Jahres 2025 war der Übergang von passiven KI-Assistenten zu aktiven KI-Agenten, die autonom handeln: Sie planen, führen



Der grösste Paradigmenwechsel des Jahres 2025 war der Übergang von passiven KI-Assistenten zu aktiven KI-Agenten.

SCHWERPUNKTE DER INTEGRIERUNG

- Konsolidierung und Priorisierung von KI-Use-Cases entlang realer Geschäftsprozesse
- Verbesserung von Datenqualität als Voraussetzung für Skalierung
- Aufbau klarer Governance-Strukturen

Aufgaben aus und korrigieren sich selbst. Das Marktforschungsunternehmen Gartner prognostiziert, dass bis Ende 2026 rund 40% aller Enterprise-Anwendungen agentenbasierte Funktionen integrieren werden – gegenüber weniger als 5% Anfang 2025.

Im Zertifikatbereich steht zwar die Robotic Process Automation im Vordergrund. Dennoch gibt es zahlreiche Bereiche – etwa AML-/KYC-Prüfungen, Customer Support oder Sales-Unterstützung –, die durch KI-Agenten effizienter gestaltet werden können.

Ein mögliches Szenario: Ein KI-Agent analysiert eine Kundenanfrage, identifiziert den gewünschten Produkttyp, prüft

regulatorische Anforderungen, generiert die notwendige Dokumentation und setzt das Produkt im Handelssystem auf – im Idealfall ohne menschliche Intervention.

Besonders leistungsfähig sind Multi-Agenten-Systeme, bei denen mehrere Agenten zusammenarbeiten.

HARDWAREREVOLUTION

Parallel dazu zeichnet sich ein weiterer Trend ab: der Übergang zu lokalen KI-Lösungen. Immer mehr Unternehmen setzen auf Small Language Models (SLM), die in der eigenen Infrastruktur betrieben werden können – wobei «Small» aus heutiger Sicht Modelle umfasst, die vor wenigen Jahren noch als gross galten.

Modelle mit rund 30 Mrd. Parametern laufen heute problemlos auf Standardhardware. Gleichzeitig gibt es im Open-Source-Bereich zunehmend leistungsfähige Modelle wie MiniMax 2.1, die mit den grossen Modellen konkurrieren können.

«2026 sind in vielen Banken Budgets für die Integration von KI vorgesehen.»

Lokale Modelle haben den Vorteil der Datensoveranität, da sie die vollständige Kontrolle über die Datenflüsse ermöglichen. Hinzu kommt, dass sie viele Aufgaben zu einem Bruchteil der Kosten erledigen können – mit Reaktionszeiten im Millisekundenbereich. Ausserdem erlaubt lokale KI eine stärkere Spezialisierung. Ein fein abgestimmtes, domänenspezifisches Modell kann bei der Analyse von Term Sheets oft präzisere Ergebnisse liefern als ein generisches Grossmodell. Der Markt für lokale LLM wächst rasant – Prognosen gehen von unter 1 Mrd.\$ im Jahr 2025 auf mehr als 5 Mrd.\$ bis 2032 aus.

Im August wird der EU AI Act in seinen wesentlichen Teilen vollständig anwendbar. Viele KI-Anwendungen im Zertifikatbereich dürften als «Limited Risk» oder «Minimal Risk» eingestuft werden, mit überschaubaren Compliance-Anforderungen. In diesem Kontext gewinnt ISO/IEC 42001 an Bedeutung. Als erster internationaler Standard für KI-Managementsysteme bietet er einen strukturierten Rahmen für verantwortungsvolle KI-Entwicklung und -Nutzung.

Für 2026 sind in vielen Banken konkrete Budgets für die Integration von KI vorgesehen. Mehrere Schwerpunkte zeichnen sich ab (vgl. Textbox). Für viele Marktteilnehmer wird 2026 daher weniger ein Jahr des Experimentierens als eines der kontrollierten Umsetzung sein.

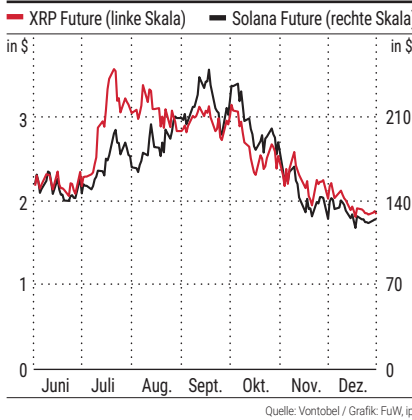
Mathias Strasser, Gründer, WSD

Ein harmonisches Paar

KRYPTO Struki bieten vielfältige Möglichkeiten, an der Entwicklung der Anlageklasse teilzuhaben.

Vivien Sparenberg

Futures auf Ripple und Solana



Futures auf Bitcoin und Ether



Die Geschichte der bekanntesten Kryptowährung Bitcoin begann mit der Veröffentlichung des Whitepapers «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» durch das Pseudonym Satoshi Nakamoto im Oktober 2008. Der Start des Netzwerks folgte am 3. Januar 2009 mit der Generierung des ersten Blocks, des sogenannten Genesis Block. Damit wurde der Grundstein für eine neue Assetklasse gelegt: Kryptowährungen. Der Bitcoin war nicht nur die erste Kryptowährung, sondern auch die Basis für die Blockchain-Technologie.

Die Branche der strukturierten Produkte beobachtete diese Entwicklungen mit Interesse. Es dauerte jedoch bis 2016, als Vontobel als erster Schweizer Emittent ein Tracker-Zertifikat auf den Bitcoin auflegte. Dieses Produkt erlaubte Anlegern, ohne private Wallet und über regulierte Börsen an der Kursentwicklung des Bitcoins teilzuhaben – einfach, transparent und sicher. Damit wurde eine bis dahin schwer zugängliche Anlageklasse für viele Investoren geöffnet.

WACHSENDE MARKTREIFE

Mit der steigenden Akzeptanz des Bitcoins und anderer Kryptowährungen wuchs auch das Angebot an strukturierten Produkten. Neben dem Bitcoin wurden bald auch andere Kryptowährungen wie Ethereum oder Ripple als Basiswerte für Tracker-Zertifikate genutzt. Parallel dazu erlebte der Bitcoin eine beeindruckende Kursentwicklung: von

0.08 Cent im Jahr 2010 stieg der Kurs bis zum 8. Januar 2026 auf rund 89 875 \$.

Ein bedeutender Meilenstein war die Einführung standardisierter Bitcoin-Futures durch die Chicago Mercantile Exchange (CME) im Dezember 2017. Diese Entwicklung trug zur weiteren Akzeptanz von Kryptowährungen bei. Mit der Weiterentwicklung des Marktes wuchs das Interesse an innovativen Produkten. Neben der Eins-zu-eins-Partizipation, wie Tracker-Zertifikate sie ermöglichen, stieg die Nachfrage nach Hebelprodukten, die Anlegern die Möglichkeit bieten, bereits mit kleinem Kapitaleinsatz überproportional – mit einem Hebeleffekt – an der Wertentwicklung eines Basiswerts zu partizipieren. Auch Kurskorrekturen, ein häufiges Phänomen bei Kryptowährungen, sollten für Anleger zugänglich gemacht werden. Wie viele andere Assets auch hat der Bitcoin in seiner Geschichte

bereits zahlreiche Korrekturen erlebt. Er zeichnet sich durch eine erhöhte Volatilität aus, wodurch Kurskorrekturen von 20% und mehr während seiner Lebensdauer bereits häufiger auftraten. Allerdings wurden historisch gesehen die Abstände zwischen diesen Schwankungen grösser mit zunehmender Marktreife.

«Strukturierte Produkte haben sich als wichtiger Bestandteil des Krypto-Ökosystems etabliert.»

In der Folge wurde das Produktangebot um Hebelprodukte ergänzt, und es wurden Mini-Futures (Long und Short) auf den Bitcoin-Future lanciert, die es ermög-

lichen, sowohl von steigenden als auch von fallenden Kursen überproportional zu profitieren. Im weiteren Verlauf kamen weitere Kryptowährungen als Basiswert hinzu, wie der Ether-Future, der XRP-Future und der Solana-Future.

INSTITUTIONELLE AKZEPTANZ

Mit der zunehmenden Regulierung und Professionalisierung des Kryptomarktes haben auch institutionelle Anleger, Unternehmen und Fonds begonnen, Kryptowährungen in ihre Strategien zu integrieren. Einige Unternehmen halten Bitcoin als strategische Reserve in ihren Bilanzen, um Liquidität nicht nur in traditionellen Währungen oder Anlageklassen zu parken, sondern auch vom Bitcoin als Wertspeicher zu profitieren. Der Solactive Bitcoin Holders Index greift diese Entwicklung auf und bildet die Performance von Unternehmen ab, die Bitcoin strategisch in ihren Bilanzen halten.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sich strukturierte Produkte als wichtiger Bestandteil des Krypto-Ökosystems etabliert haben und auch im Jahr 2026 nicht mehr wegzudenken sind. Sie haben wesentlich dazu beigetragen, die Lücke zwischen traditionellen Finanzmärkten und der Welt der Kryptowährungen zu schliessen. Dank ihrer Flexibilität und der leichten Handelbarkeit bieten sie sowohl privaten wie professionellen Anlegern vielfältige Möglichkeiten, an der Entwicklung dieser dynamischen Assetklasse teilzuhaben.

Vivien Sparenberg, Head Public Distribution Origination, Vontobel

NICHT GELISTETE PRODUKTE ERZIELTEN IM SCHWEIZER STRUKI-MARKT IM DRITTEN QUARTAL 2025 EINEN UMSATZANTEIL VON

74 PROZENT

AUF DEM PRIMÄRMARKT WURDEN

69 PROZENT

DES GESAMTUMSATZES IM DRITTEN QUARTAL 2025 UMGEGSETZT.

Anzeige

Die entscheidende Rolle der Bildung

WISSEN In der Welt der strukturierten Produkte ist Weiterbildung kein «Nice to Have», sondern die Grundlage guter Beratung. Vielfältige Ausbildungsformate stärken die Kompetenz und ermöglichen damit den nachhaltigen Aufbau von Vertrauen zwischen Beratern und Kunden.

Willi F.X. Bucher und Michael Schneider

Für Fachexperten für strukturierte Produkte sollte es das oberste Anliegen sein, dass Berater wie auch Kunden die Mechanik sowie die Chancen und die Risiken von strukturierten Produkten verstehen. Dies schafft langfristig Vertrauen in die Produkte und in die Beratung.

Wenn die Funktionsweise, die Preisbildung und mögliche Szenarien von strukturierten Produkten nachvollziehbar sind, werden Entscheidungen greifbar. Gute Beratung erfasst Bedürfnisse, Ziele, Erfahrungen und Risikobereitschaft und richtet Produkte daran aus.

VERTRAUEN DURCH BERATUNG

Auf diese Weise erhalten Kunden das auf ihr individuelles Bedürfnis abgestimmte Produkt. Einheitliche Standards verhindern, dass Empfehlungen von Emotionen oder simplen Annahmen geprägt werden. Vertrauen entsteht nicht durch Versprechen, sondern durch kompetente, nachvollziehbare und umfassende Beratung.

Damit diese Kompetenz systematisch aufgebaut wird, sollten Banken in eine vielschichtige Aus- und Weiterbildung für ihre Berater investieren und dabei auf ein breit angelegtes Angebot achten, weil Lernbedürfnisse unterschiedlich sind und der Beratungsalltag Flexibilität verlangt.

Im Rahmen einer Umfrage beim letztjährigen International Structured Product Forum in Luzern ordneten rund neunzig Fachleute der Ausbildung von Bankberatern sowie der Schulung von Endinvestoren den höchsten Stellenwert zu. Dieses Ergebnis stützt die zugrundeliegende Hypothese.

KUNDENNUTZEN VERSTEHEN

Bei Raiffeisen Schweiz beispielsweise werden in einem zweitägigen Seminar zentrale Produktkategorien vertieft – Kapitalschutz, Renditeoptimierung und Partizipation.

Mit Fallstudien und Simulationen werden Prinzipien und Wirkungszusammenhänge greifbar. Die Produkte werden repliziert und in ihren Einzelteilen betrachtet. Das Ziel ist die Erarbeitung von nachhaltigem Wissen, das über Schlagworte hinausgeht. Dadurch lernen die Teilnehmer nicht nur die Theorie, sondern auch den gesamten Prozess rund um die strukturierten Produkte kennen. Sie verstehen den Kundennutzen dieser Produkte und können ihn im Beratungsgespräch bedarfsgerecht aufzeigen.

Ein besonderer Fokus liegt darauf, komplexe Inhalte einfach und visuell unterstützt zu erklären, damit die Teilnehmer Kunden kompetent und verständlich beraten können.

Ergänzend bringen kurze Workshop Sessions, meistens zu Randzeiten, kom-

paktes Wissen direkt in die Bank – individuell abgestimmt und dann, wenn es benötigt wird. Kurz und interaktiv werden aktuelle Fragestellungen aufgegriffen, und das Gelernte wird unmittelbar in den Arbeitsalltag transferiert – nahe an den Kunden. So entsteht echter Praxistransfer.

Online-Schulungen und Lernprogramme bieten zeitliche und örtliche Unabhängigkeit. Live-Formate mit Fachspezialisten klären unter anderem Praxisfragen, Lernprogramme und interne Wissensseiten ermöglichen das Aneignen von Grundlagen sowie das Auffrischen zentraler Inhalte und das Nachschlagen

von Definitionen, Checklisten und Rechenbeispielen.

Ein zentrales Hilfsmittel sind kompakte, leicht verständliche Factsheets. Sie bündeln Funktionsweise, Struktur, Chancen und Risiken einzelner Produktarten auf einer Seite – ergänzt durch klare Grafiken und Szenariotabellen. So dienen sie Beratern als Gesprächsgrundlage und Kunden als Orientierungshilfe.

BERATUNGSQUALITÄT SICHERN

Neben internen und bankeigenen Angeboten gibt es auch externe Weiterbildungen wie die SAQ-Zertifizierung. Sie stellt

VORTEILE EINER VIELSCHICHTIGEN BERATUNG

- **Höhere Beratungskompetenz:** Produkte werden verständlich erklärt, Chancen und Risiken transparent dargestellt
- **Einheitliche Qualität:** Standards und Tools sorgen für Konsistenz über Regionen und Teams hinweg
- **Effizienz:** Unterschiedliche und zugängliche Formate erleichtern Vorbereitung, Nachschlagen und Auffrischen
- **Kundennutzen:** Bedarfsgerechte Lösungen statt kurzfristiger Effekte
- **Weniger Risiken:** Erhöhte Beratungsqualität senkt Reputations- und regulatorische Risiken

AMC Creator

Vergleichen. Auswählen. Starten.

Strukturieren Sie jetzt ihr nächstes AMC.

In wenigen Klicks. **Jedes Asset.**

Jede Strategie.

Jetzt starten



gentwo.com/amc-creator



Setups bei mehreren führenden Partnern vergleichen.



Traditionelle, alternative und digitale Assets.



Transparente Preisgestaltung.

GenTwo

traders cup

Mehr Wissen. Bessere Trades. Echte Erfolge.

Der Traders Cup ist dein edukatives
Börsenspiel für Strukturierte Produkte.



Lerne alles über den Handel
mit Strukturierten Produkten



Handle im Demo-Depot unter
realitätsnahen Bedingungen



Entwickle deine Strategie und
sichere dir zahlreiche Gewinne

Learn. Trade. Succeed.
Deine Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Nutze exklusive Schulungen, um dein Know-how auf das nächste Level zu bringen.
- ✓ Entwickle deine Trading-Strategien und teste sie im Demo-Depot ohne Risiko.
- ✓ Maximiere dein Trading: Nicht nur die Performance entscheidet, sondern auch dein strategisches Handeln.
- ✓ Messe dich mit den Besten: Trete gegen andere Trader an und sichere dir die Chance auf zahlreiche Gewinne.



Jetzt kostenlos
teilnehmen:
traders-cup.ch



Julius Bär



Vontobel

