

«Hohe Volatilität ist perfektes Umfeld»

Markus Pfister Das Coronavirus hat viele Strukis ausgeknockt. Dennoch haben sie den Härtestest gut bestanden, meint der Präsident des Verbands für strukturierte Produkte.

INTERVIEW: FREDY HÄMMERLI

Im Februar/März 2020 sind alle Börsenplätze Corona-bedingt dramatisch eingebrochen – auch die Schweizer Börse SIX. Für Investoren in Renditeoptimierungsprodukte muss das eine Katastrophe gewesen sein. Wie hoch war der Anteil der Barrierefprodukte, die geknocked wurden?

Markus Pfister: Viele Anleger agierten schon vor dem Kurssturz sehr vorsichtig und wählten bewusst tiefe Barrieren. Dennoch war die Zahl wohl aussergewöhnlich hoch. Doch haben viele Investoren die Produkte bereits länger vor der Krise gekauft, als die Kurse noch tiefer waren. Zudem muss die Performance des Produkts fairerweise auch immer mit der Entwicklung des Basiswerts verglichen werden. Bei Renditeoptimierungsprodukten führt das Berühren der Barriere lediglich dazu, dass der Schutz aufgehoben wird. Steigt der Basiswert wieder, wird sich auch das Produkt wieder erholen.

Haben alle Barrierefprodukte gleichermaßen gelitten? Gab es Basiswerte, die sich dem Trend entziehen konnten? Solche Basiswerte gab es in der Tat. Beispielsweise Technologieaktien. Diese haben sich nach dem Einbruch im März nicht nur schnell erholt, sondern haben teilweise die alten Höchststände nochmals massiv übertroffen.

Im März 2020 erzielten strukturierte Produkte einen Rekordumsatz. Warum?



Die hohen Volatilitäten waren das perfekte Umfeld für die Lancierung neuer Renditeoptimierungsprodukte. Versierte Anleger haben mit grossen Volumen gezielt in neue Produkte investiert und sich dabei ausserordentlich hohe Coupons sichern können.

Im gesamten ersten Halbjahr 2020 legte der Umsatz von strukturierten Produkten um 18 Prozent auf 204 Milliarden Franken zu. Hielt dieser Trend auch im dritten Quartal an? Und wie geht es weiter? Die Zahlen für das dritte Quartal werden wir in den kommenden Wochen vorliegen haben. Es ist interessant zu beobachten, dass immer noch viele Investoren Technologiefirmen als Basiswerte bevorzugen. Die US-Wahlen dürften für weitere Spannung sorgen und Volumen mit sich bringen.

Ihr Verband hat in den letzten Jahren einiges unternommen, um mehr Transparenz und Vergleichbarkeit zu schaffen. Trotzdem haftet strukturierten Produkten immer noch der Ruf an, undurchsichtig und teuer zu sein. Ist das nur ein Imageproblem? Oder wo könnte tatsächlich noch mehr Transparenz oder sonstige Verbesserungen geschaffen werden?

Die Branche hat in der Tat sehr viel im Bereich Wissensvermittlung und Aufklärung gemacht. Es war und ist für uns zentral, dass die Anleger die Funktionsweise und die Einsatzmöglichkeiten der Produkte verstehen. Die Marktturbulenzen im März waren so gesehen der Härtestest. Wir durften feststellen, dass die Anleger wissen, wie die Produkte reagieren. Der Markt ist weit entwickelt und kompetitiv. Auch die Vereinheitlichung der Kostentransparenz durch Fidleg kommt uns entgegen.

Strukturierte Produkte sind anspruchsvoll und bringen viel Erklärungsbedarf mit sich. Letztlich eignen sie sich wohl vor allem für sehr erfahrene und risikofähige Anleger. Das gilt insbesondere für die Barrier Reverse Convertibles, die allein fast die Hälfte des Umsatzes bringen. Dennoch werben Ihre Mitglieder grossflächig in Publikumszeitungen dafür. Ist das nicht ein Widerspruch?

Überhaupt nicht. Anleger suchen insbesondere in Zeiten von tiefen Zinsen an den Kapitalmärkten nach Rendite. Entsprechend beliebt sind Barrier Reverse Convertibles. Die maximale Rendite wird bei seitwärtsstehenden Märkten erzielt. Doch die entscheidende Rolle spielt der Basiswert: Ist der Anleger bereit, diesen Einzeltitel zu halten, könnte der Barrier Reverse Convertible mit garantiertem Coupon eine attraktive Variante sein.

Unter welchen Voraussetzungen würden Sie Normalanlegern dazu raten?

Wie bei jeder Anlage sollte der Investor verstehen, wie das Produkt funktioniert und in was er investiert. Hat der Anleger dies verstanden, kann er mit strukturierten Produkten sein Portfolio gezielt diversifizieren und die Rendite optimieren. Kein anderes Finanzinstrument ist so massgeschneidert und flexibel einsetzbar.

Inzwischen gibt es schon strukturierte Produkte auf so exotische Themen wie Fleischersatzprodukte und Kryptowährungen. Manchmal wirkt es, als ob jeder Modetrend aufgenommen würde, um noch ein Produkt darauf zu lancieren. Diese Themen entsprechen einem klaren Anlagebedürfnis und werden von Investoren rege nachgefragt. Dank der kurzen Time-to-Market können Anbieter sehr schnell innovative und attraktive Produkte zu diesen Trendthemen lancieren. Eine solche Ergänzung zu Einzelaktien ist ein Kun-

denbedürfnis, denn schliesslich hat jede Anlegerin und jeder Anleger eine eigene Meinung zu den jeweiligen Themen.

Welches sind Ihrer Ansicht nach die Trends bei der Entwicklung neuer Produkte?

Die Weiterentwicklung wird hauptsächlich von der Investoren nachfrage nach Anlagelösungen getrieben. Auch die Digitalisierung spielt eine grosse Rolle. Wir wollen die Produkte nicht nur auf Webseiten erklären. Neuartige interaktive Tools werden die Anlegerinnen und Anleger vielmehr bei ihren Investmententscheidungen intuitiv unterstützen.



Der Strukturierte

Markus Pfister (49) ist seit 2019 Präsident der Swiss Structured Products Association (SSPA). Seit Beginn dieses Jahres ist er Head Structured Products & Treasury und Mitglied des Operating Committee bei Vontobel. Pfister ist seit 2004 bei Vontobel im Bereich Derivate und strukturierte Produkte tätig. Vor seiner Zeit bei Vontobel war Markus Pfister Head Global Equities and Derivatives bei der Banca del Gottardo. Davor arbeitete er bei der Bank Leu als Head of Trading Derivatives. Markus Pfister lebt in der Region Zürich und ist Vater von drei Kindern.

**AUCH IM PRIVATE BANKYNG:
BERATER, DIE AUCH IN
IHRER ÜBERNÄCHSTEN
LEBENSPHASE
FÜR SIE DA SIND.**

**PRIVATE BANKING, SCHWYZER ART:
PERSÖNLICH, BODENSTÄNDIG, ERFOLGREICH.**

schwyzer-art.ch/private-banking

 **Schwyzer
Kantonalbank**
Private Banking