

Medienmitteilung, Zürich, Schweiz, 18. Juni 2015

Erste umfassende und repräsentative Studie zu Strukturierten Produkten auf dem Schweizer Markt: Fakten statt Vermutungen

Das Swiss Finance Institute (SFI) hat im Auftrag des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP) erstmals eine Studie durchgeführt, die Transparenz im Hinblick auf die Performance, die Kosten und die Anlagemöglichkeiten von Strukturierten Produkten ermöglicht. Laut der Analyse generierten diese unter normalen Marktbedingungen Renditen zwischen 5 % und 15 % p. a. Die Resultate zeigen Total Expense Ratios (TERs) von Strukturierten Produkten zwischen 0,3 % und 1,7 % p. a, inklusive Nettomarge sowie Produktions- und Distributionsgebühren. Strukturierte Produkte entwickelten sich im Untersuchungszeitraum positiv zu angemessenen Kosten.

Zürich, 18. Juni 2015. Das aktuelle SFI White-Paper *Strukturierte Produkte: Performance, Kosten und Investitionen* präsentiert die erste umfassende und repräsentative Studie für den Schweizer Markt. Prof. Dietmar Maringer (Universität Basel), Dr. Walter Pohl (Universität Zürich) und Prof. Paolo Vanini (Swiss Finance Institute und Zürcher Kantonalbank) untersuchten die Performance von Strukturierten Produkten für den Zeitraum 2008–2014, in welchen die letzte weltweite Finanzkrise sowie die europäische Schuldenkrise fielen. Auch beurteilten die Autoren die Kosten für Investoren bei Emmission von April 2012 bis April 2015. Die Studie schafft somit Transparenz und Klarheit hinsichtlich der Performance- und Kostenaspekte von Strukturierten Produkten. Zudem zeigt die Analyse wie Strukturierte Produkte zur Umsetzung von Anlageideen unter Wahrung einer kurzen Markteinführungszeit eingesetzt werden können - unter normalen Marktbedingungen und insbesondere, wenn die Märkte unter Druck sind. Die wichtigsten Schlussfolgerungen der SFI White-Paper-Studie lauten:

Performance

- Im Zeitraum 2012–2014 erzielten rund 80 % oder mehr der Strukturierten Produkte positive Renditen, mit durchschnittlichen Medianrenditen zwischen 5 % und 15 % p. a unter normalen Marktbedingungen. 2009 erwies sich als besonders erfolgreich mit durchschnittlichen Medianwerten von 19 % bis 31 %.
- In den Jahren 2008 (Beginn der letzten weltweiten Finanzkrise) und 2011 (europäische Schuldenkrise) verzeichneten die Aktienmärkte (massive) Kursverluste. Von diesen waren auch die grösstenteils aktienbasierten Strukturierten Produkte in dieser Stichprobe betroffen und wiesen negative Medianrenditen auf. Kapital-schutz-Produkte sind von Marktbewegungen eher schwach betroffen.

| Medianrenditen p. a. pro Produktkategorie: | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Barrier Reverse Convertibles | -42% | 31% | 9% | -6% | 10% | 7% | 4% |
| Bonus-Zertifikate | -43% | 19% | 4% | -8% | 15% | 16% | 9% |
| Kapitalschutz-Zertifikate (mit Kapitalschutz) | -7% | 5% | 0% | -2% | 3% | 4% | 4% |
| Discount-Zertifikate | -31% | 23% | 9% | -1% | 12% | 10% | 5% |
| Tracker-Zertifikate | -43% | 24% | 9% | -16% | 10% | 15% | 6% |

Kosten

- Gemäss der Studie betragen die Kosten für Anleger bei Emission für die populärsten Strukturierten Produkte je Produktkategorie zwischen 0,3 % und 1,7 % p. a. Die Studie schafft somit Klarheit hinsichtlich der Kostenaspekte von Strukturierten Produkten und ermöglicht einen Kostenvergleich mit Fonds und ETFs.
- Die Kosten, ausgewiesen als Total Expense Ratio (TER)¹, entsprechen der Summe der Nettomarge sowie aller Produktions- und Distributionsgebühren. Seit März 2015 legen alle Emittenten die Distributionsgebühren im schweizerischen vereinfachten Prospekt offen.
- Die gerundeten durchschnittlichen Median-TERs für den Zeitraum April 2012 bis April 2015 betragen:

| Produktkategorie | Tracker-Zertifikate | Kapitalschutz-Zertifikate | Bonus-Zertifikate | Discount-Zertifikate | Barrier Reverse Convertibles |
|------------------|---------------------|---------------------------|-------------------|----------------------|------------------------------|
| Median-TER | 0,3% p. a. | 0,6% p. a. | 1% p. a. | 1,4% p. a. | 1,7% p. a. |

Investitionen

- Schweizer Anleger zeigen grosses Interesse an Barrier Reverse Convertibles auf Aktien, Tracker-Zertifikaten und auch an Kapitalschutz-Zertifikaten. Investoren in anderen Ländern haben divergierende Präferenzen bezüglich der Basiswerte und dem Zahlungsverprechen. Verhaltensmotive scheinen bei ihren Anlageentscheiden eine wichtige Rolle zu spielen. Die Studie umfasst Fallstudien, welche sich nicht nur auf mögliche Renditeerwartungen konzentrieren, sondern zeigen, dass die Ansichten der Anleger entscheidend sind hinsichtlich fundierter (Nicht)-Anlageentscheide. Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) im Januar und die Ankündigung zu Beginn des Jahres, das Programm der quantitativen Lockerung in der Eurozone umzusetzen, ermöglichten Investitionsmöglichkeiten wie beispielsweise hochqualitative oder hohe Dividenden zahlende EUR Aktien zu einem Abschlag von 15 % oder Barrier Reverse Convertibles mit niedrigen Barrieren und einem Coupon von 1 % bis 2 %.

¹ Die Autoren bezeichnen die Differenz zwischen dem Ausgabepreis und dem marktgerechten Preis der Komponenten als Total Expense Ratio (TER). Investoren werden somit sinnvoll über die Kosten von Strukturierten Produkten informiert, in einer Form, welche Vergleiche mit Kennzahlen anderer Produkte ermöglicht. Diese Kennzahl entspricht aber nicht der erwarteten Emittentenmarge oder der Summe der Emittentenmarge inklusive der Distributions- und Strukturierungsgebühren. Der erwartete Emittentenerlös (Gewinn) ist tiefer und kann nur bei Produktfälligkeit festgelegt werden, da viele der Kostenkomponenten nur dann definitiv festgelegt werden können; diese können sich sogar höher als die ausgewiesene TER in dieser Studie herausstellen. Von der TER, welche in dieser Studie ausgewiesen wird, müssen die Emittenten alle Kosten für die Strukturierung (Personal, Technologie, Wissen), für die Dokumentation (Broschüre), für die (eigene) Finanzierung, für die Schulung und Beratung der Investoren, für den Vertrieb (Werbung, Verkaufsvertreter), für die Auflistung an der Börse, der Preise im Sekundärmarkt, etc. bezahlen.

Georg von Wattenwyl, Präsident, SVSP: “Mit dieser Studie erreichen wir einen weiteren Meilenstein bezüglich Transparenz und Klarheit von Strukturierten Produkten - Eigenschaften für die sich der SVSP seit Jahren kontinuierlich einsetzt. Die SFI White-Paper-Studie belegt wissenschaftlich, dass Strukturierte Produkte effiziente Investitionsmöglichkeiten darstellen.”

Die SFI White-Paper-Studie ist erhältlich unter

http://www.swissfinanceinstitute.ch/16062015_sfi_wp_structured_products_web.pdf

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Swiss Finance Institute

Désirée Spörndli

Program & Relations Manager Knowledge Center

Tel.: +41 44 254 30 94

desiree.spoerndli@sfi.ch

Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte

Georg von Wattenwyl, Präsident

Thomas Schmidlin, Mitglied des Vorstands

Jürg Stähelin, Geschäftsführer

Tel.: +41 43 534 97 72

info@svsp-verband.ch

Swiss Finance Institute

Das Swiss Finance Institute (SFI) versteht sich als Kompetenzzentrum für Forschung und Doktorandenausbildung, Wissenstransfer und Weiterbildung im Bereich Banken und Finanzen, das dem internationalen Ruf der Schweiz als führender Finanzplatz gerecht wird. Das 2006 als eine öffentlich-private Partnerschaft gegründete SFI entstand aus einer gemeinsamen Initiative des Schweizer Finanzsektors, führender Schweizer Universitäten und der Schweizerischen Eidgenossenschaft. Weitere Informationen über das Swiss Finance Institute finden Sie unter www.SwissFinanceInstitute.ch.

Swiss Structured Products Association

Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) ist der erste Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Strukturierte Produkte. Er vertritt die gemeinsamen Interessen der wichtigsten Marktteilnehmer, die gemeinsam 95 Prozent des Marktvolumens Strukturierter Produkte in der Schweiz vereinen. Der Sitz des Verbandes ist in Zürich. Weitere Informationen sind erhältlich unter www.svsp-verband.ch.

Über Strukturierte Produkte

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