

# Produkte Mit Struktur ins Schwarze treffen

Von Marcus Dankert

Strukturierte Produkte boomen. Der Verbandschef spricht gar von einer Volksanlage.

Strukturierte Produkte sind das Thema der Bankenbranche. Nach Angaben von Eric Wasescha, Geschäftsführer des Schweizerischen Verbandes für strukturierte Produkte, beläuft sich das in strukturierte Produkte investierte Vermögen in der Schweiz mittlerweile auf 341 Milliarden Franken – ein Zuwachs von über 50 Milliarden Franken gegenüber Ende 2006. Zwar habe man auch die Finanzkrise gespürt. «Aber wir rechnen auch in den kommenden Jahren weiter mit einem Wachstum von bis zu 20 Prozent», so Wasescha.

## Beratung ist Problem

Doch die äusserst komplexen Anlagevehikel sind nicht unumstritten. So bemängelt beispielsweise Bankenombudsman Hanspeter Häni, dass es absolut notwendig sei, dass die Kundenberater der Banken verstehen müssten, was hinter einem solchen Produkt stecke. Denn es sei an



Risiko/Rendite – strukturierte Produkte bieten vieles. Key

ihnen, die Kunden über die Funktionsweise und die Risiken aufzuklären.

Eine Problematik, deren sich auch Wasescha bewusst ist. «Strukturierte Produkte sind ein junger Markt, der solide und nachhaltig wächst. Ähnlich muss sich auch die Beraterindustrie entwickeln», sagt er in Richtung der Banken.

Zugleich wirft er jedoch die Frage auf, ob die Kunden wirklich die Funktions-

weise im Detail kennen müssten. «Strukturierte Produkte sind wie Medikamente. Wir als Patienten müssen nicht Medizin studiert haben, um zu wissen, dass sie uns gut tun, sondern vertrauen Ärzten.»

Somit dürften auch an der heute in Zürich beginnenden Messe für strukturierte Produkte wieder zahlreiche neue Produkte lanciert werden. Denn der Boom ist auch auf Produk-

## DIE STRUKTUR

- Strukturierte Produkte sind Instrumente, deren Rückzahlungswert von der Entwicklung eines Basiswertes abgeleitet ist. Als Basiswerte dienen u.a. Aktien, Zinsen, Devisen oder Rohstoffe.
- Strukturierte Produkte setzen sich aus einer klassischen Anlage (wie einer Obligation) mit einem Derivativen Finanzinstrument zusammen. Entsprechend der Strategie kann dadurch für jede Markterwartung (aufwärts, seitwärts, sinkend) und jedes Risikoprofil (erkonservativ, ausgewogen, aggressiv) ein geeignetes Produkt hergestellt werden.

tebene ungebrochen. Waren Anfang Jahr gut 10700 Produkte an der SWX gelistet, sind es mittlerweile über 19000. Zum Vorteil der Anleger. Denn der steigende Wettbewerb drückt auf die Margen der Banken und sorgt letztlich für einen fairen Preis der Produkte. Entsprechend der Euphorie um diese Anlageklasse sagt Wasescha: «Strukturierte Produkte sind eine Volksanlage und für jeden geeignet.»



## vorsorgetipp

von **Marco Betti**  
 Pensionskassen-Spezialist

**N**eben der staatlichen Altersvorsorge (AHV) und der beruflichen Vorsorge (BVG) benötigen wir zunehmend die 3. Säule – die private Vorsorge –, um den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung zu sichern. Dabei wird die 3. Säule in eine gebundene Vorsorge – die Säule 3a – und in eine freie Vorsorge – die Säule 3b – unterteilt.

In diesem sehr lukrativen Markt kämpfen sowohl Banken als auch Versicherungen um Anteile. Da die Einzahlungen in die Säule 3a vom steuerbaren Ein-

## «Wer bezahlt die Provision?»

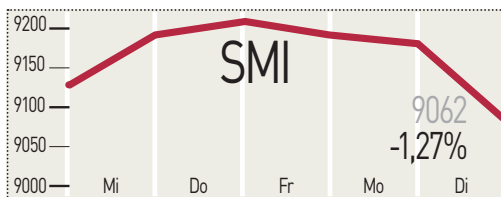
kommen abgezogen werden können, ist diese Form der Altersvorsorge zu favorisieren. Lebensversicherungsprodukte der Säule 3b eignen sich nur beschränkt zum Vermögensaufbau.

Trotzdem werden immer wieder Fondspolices – eine Kombination zwischen Fondssparplan und Lebensversicherung – als Alternative für die längerfristige Altersvorsorge angeboten. Hohe Provisionen für den Verkäufer und Prämien für eine oft nicht benötigte Risikoleistung verhindern aber eine attraktive Rendite. Wer die Police auflösen will, muss zudem mit beträchtlichen Abzügen rechnen. Erst nach rund zehn Jahren sind die Verwaltungs- und Vertriebskosten amortisiert.

Viele der Fonds, die von Versicherungsgesellschaften in Fondspolices angeboten werden, sind bei den Banken auch ohne die Bezahlung von hohen Provisionen an den Vermittler zu haben. Und der Ausstieg aus einem Fondssparplan einer Bank ist jederzeit ohne Abzug möglich.

Marco Betti ist selbständiger Pensionskassen-Spezialist und Berater von verschiedenen Pensionskassen und Sammelstiftungen.

Dow Jones	13913	-0,51%
Eurostoxx 50	3863	-0,83%
Rohöl (USD)	84,16	+1,40%



Presented by

Global biotechnology company (NASDAQ: BIIB) with International Headquarters in Switzerland

Euro/CHF	1,674	-0,10%
Dollar/CHF	1,182	+0,24%
Gold Kg (CHF)	28866	+0,19%