

## Medienmitteilung

Wertschöpfungs-Report Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte (SVSP):

### **Steigerung von 20% gegenüber 2017 – Umsatz 2018 beträgt CHF 331 Mrd.**

**Der Umsatz mit Schweizerischen Strukturierten Produkten der grössten SVSP Mitglieder stieg 2018 weiter markant an. Mit CHF 331 Milliarden liegt der Jahresumsatz um 20% oder CHF 56 Mrd. über dem Vorjahreswert. Im Vergleich zum Vorjahresquartal steigt der Umsatz auch in Q4 2018 um 16% und erreicht CHF 81 Milliarden. Renditeoptimierungsprodukte sind nach wie vor die beliebteste Anlagekategorie (46%), wenngleich ihr Anteil im Vorjahresvergleich rückläufig war (57%). Equity (54%) und Foreign Exchange (27%) bleiben als Anlageklassen dominierend. Nicht-gelistete Produkte stellen auch 2018 mit 62% des Umsatzes den Hauptanteil dar (2017: ca. 70%). Die wichtigsten Währungen für Strukturierte Produkte sind USD, EUR und CHF (84% des Umsatzvolumens).**

*Zürich, 24. Januar 2019.* Die von der Boston Consulting Group erstellte Statistik zur Wertschöpfung der Strukturierten Produkte berücksichtigt gelistete als auch nicht börsenkotierte Produkte, die in oder für die Schweiz kreiert und national sowie international abgesetzt werden. An der Erhebung für das vierte Quartal 2018 haben die SVSP-Mitglieder Barclays Capital, Banque Cantonale Vaudoise, Commerzbank, Credit Suisse, Goldman Sachs, Julius Bär, Leonteq, Raiffeisen Schweiz, UBS, Vontobel sowie die Zürcher Kantonalbank teilgenommen. Sie repräsentieren den Grossteil des Schweizer Marktes.

#### **Entwicklung 2018 versus 2017:**

- Der Umsatz liegt mit CHF 331 Mrd. um CHF 56 Mrd. über dem Jahresergebnis für 2017; das Wachstum zum Vorjahr beträgt somit 20%.
- Im Vergleich zum Vorjahresquartal steigt der Umsatz in Q4 2018 um 16% und erreicht CHF 81 Milliarden.
- Auf Renditeoptimierungsprodukte entfallen mit ca. 46% fast die Hälfte der Gesamtumsätze in 2018, was allerdings einem Rückgang um 11% im Vergleich zum Umsatz in 2017 von 57% entspricht; Hebelprodukte stellen mit 22% den zweitgrössten Anteil am Gesamtumsatz dar. Der Umsatz von Partizipationsprodukten steigt im Jahr 2018 um 45% auf CHF 54 Mrd. und erreicht einen Umsatzanteil von 16% im Vergleich zu 13% in 2017. Kapitalschutzprodukte machen 14% des Jahresumsatzes 2018 aus, was einem Anstieg von 1 Prozentpunkt im Vergleich zu 2017 entspricht. Mit 92% entfällt die grosse Mehrheit aller Transaktionen auch in 2018 auf Hebelprodukte.

- Equity Produkte erreichen im Jahr 2018 mit 54% den grössten Umsatzanteil der Anlageklassen, was einem Anstieg um 5 Prozentpunkte und einem nominalen Umsatzwachstum von 32% im Vergleich zu 2017 entspricht; der Umsatzanteil von Foreign Exchange Produkten hingegen verringert sich weiter von 33% in 2017 auf 27%. Trotz nominalen Umsatzwachstum in 2018 stagniert der Umsatzanteil von Fixed Income Produkten im Vergleich zum Vorjahr und erreicht 13% (Vorjahr: 12%).
- Nicht-gelistete Produkte stellen im Jahr 2018 62% des Umsatzes dar; obwohl der Umsatz nominal um 7% auf CHF 206 Mrd. im Vergleich zu 2017 steigt, fällt der Umsatzanteil um 8%.
- Trotz nominalem Wachstum um CHF 8 Mrd. in 2018 auf CHF 183 Mrd. lässt sich im Primärmarkt ein sinkender Umsatzanteil um 9% auf 55% beobachten, bedingt durch ein starkes nominales Wachstum um 49% des Sekundärmarktes (CHF 148 Mrd. in 2018 vs. CHF 100 Mrd. in 2017). Transaktionen fanden in 2018 zu ca. 98% im Sekundärmarkt statt, die Gesamtanzahl der Transaktionen stieg ausserdem um 83% gegenüber dem Vorjahreswert.
- Der USD ist in 2018 mit einem Anteil von 39% die Hauptwährung, trotz Verlust von 4 Prozentpunkte im Vergleich zum Jahresendwert von 2017. Der Anteil des EUR steigt im Vorjahresvergleich um 4 Prozentpunkte auf 31%, der CHF Anteil hingegen fällt um 4 Prozentpunkte auf 14%. 95% der Umsätze für Kapitalschutzprodukte werden in USD gehandelt, bei Renditeoptimierungsprodukten dominieren EUR und USD (34% und 36%) gleichermassen.

SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl über die Entwicklungen in der Branche: «Wir freuen uns, dass sich die markante Umsatzsteigerung und somit das Interesse der Investoren aus dem In- und Ausland auch 2018 fortgesetzt hat. Sie sehen in Strukis einen attraktiven Baustein zur Renditegewinnung im Portfoliokontext, auch bei sehr volatilen Marktbedingungen. Hierzu tragen auch die innovativen Produkte bei, mit denen an neuen Marktentwicklungen und Trends rasch partizipiert werden kann. Wir setzen uns als Verband kontinuierlich dafür ein, diese Flexibilität und Innovation der Produkte branchenintern und darüber hinaus noch bekannter zu machen.»

Die vollständige Statistik finden Sie unter: <http://www.svsp-verband.ch/media/>

**Weitere Auskünfte:**

SVSP – Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte  
Jürg Stähelin, Geschäftsführer

Rämistrasse 4  
CH-8024 Zürich  
Tel. +41 43 534 97 72  
Fax +41 43 540 57 73  
Email: [info@svsp-verband.ch](mailto:info@svsp-verband.ch)  
[www.svsp-verband.ch](http://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. Als Basiswerte können Aktien, Zinsen, Devisen oder Rohstoffe wie z.B. Gold oder Rohöl dienen.

**Über den Verband**

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 Marktakteure, welche über 95 Prozent des Marktvolumens Strukturierter Produkte in der Schweiz vereinen. Der Sitz des Verbandes ist in Zürich. Weitere Informationen unter [www.svsp-verband.ch](http://www.svsp-verband.ch).