

Wer das Emittenten-Risiko ignoriert, hat nichts gelernt

Montag, 27. April 2026 06:00 Von Dominik Buholzer | Chefredaktor



Der Wegfall der Credit Suisse hat den Markt für strukturierte Produkte verändert – aber nicht ausgedünnt. Entscheidend ist heute weniger die Angebotsvielfalt als die Stabilität der Emittenten, sagt Erwin Naescher von der Banque Cantonale Vaudoise (BCV).

Seit der Übernahme der Credit Suisse durch UBS hat sich die Emittentenlandschaft deutlich konzentriert. Wie hat sich der Wettbewerb im Markt für strukturierte Produkte konkret verändert?

Natürlich fällt mit Credit Suisse eine Emittentin weg, doch das Ökosystem der strukturierten Produkte ist immer noch vielfältig genug, um eine reichhaltige Palette an Preisen und Angeboten bereitzustellen.

Der Untergang der Credit Suisse hat uns jedoch gezeigt, wie wichtig es ist, bei strukturierten

Wer das Emittenten-Risiko ignoriert, hat nichts gelernt

Montag, 27. April 2026 06:00 Von Dominik Buholzer | Chefredaktor

Produkten das Kreditrisiko im Auge zu behalten und auf das Rating des Emittenten zu achten.

Wir sehen das auch bei denr BCV. Unsere Kundschaft weiss vor allem die Diversifizierung unseres Geschäfts und unsere solide Bilanz zu schätzen.

Die geringere Zahl grosser Emittenten könnte zu einem geringeren Angebot führen. Was stellen Sie fest: Gibt es bereits Auswirkungen auf Pricing, Produktinnovation oder Margen?

Am Schweizer Markt für strukturierte Produkte sind rund ein Dutzend einheimische und ausländische Anbieter tätig. Das Angebot, die Preisgestaltung und die Margen entwickeln sich nach demselben Trend wie vor dem Untergang der Credit Suisse. Innovationsfreudigkeit ist für hart umkämpfte Märkte typisch.

«Der Untergang der Credit Suisse hat gezeigt, wie wichtig es ist, das Kreditrisiko im Auge zu behalten.»

Aufgrund der starken Präsenz verschiedener Akteure – sowohl auf der Emittenten- als auch auf der Maklerseite – sind strukturierte Produkte zu einem gängigen Produkt geworden.

Wie hat sich die Rolle wie der BCV, verändert, nachdem mit der Credit Suisse ein grosser Anbieter weggefallen ist?

Die BCV bietet schon seit über 20 Jahren strukturierte Produkte in der Schweiz an. Dank unserer soliden Finanzlage und unserem AA-Rating von Standard & Poor's konnten wir uns einen festen Platz in diesem Geschäft sichern.

Unsere Aufgabe besteht weiterhin darin, an einem reifen Markt eine zuverlässige Diversifizierungsmöglichkeit für institutionelle Akteure zu bieten, seien es unabhängige Vermögensverwalter, Privatbanken, Kantonal- und Regionalbanken usw.

Da wir in der Westschweiz bereits gut positioniert sind, setzen wir nunmehr für unser Wachstum schwerpunktmässig auf den Ausbau unserer Präsenz in der Deutschschweiz.

Der Untergang der Credit Suisse hat unsere ehrgeizige Entwicklungsstrategie nicht beeinflusst.

Wer das Emittenten-Risiko ignoriert, hat nichts gelernt

Montag, 27. April 2026 06:00 Von Dominik Buholzer | Chefredaktor

Wir hatten den Deutschschweizer Markt schon seit Längerem im Visier, denn mit über zwei Dritteln unserer Zielkundschaft birgt er ein enormes Entwicklungspotenzial. Auf einem Markt, der auf «Swissness» und Emittentenstabilität setzt, bieten wir eine echte Alternative zu den etablierten Akteuren.

«Es besteht nach wie vor ein grosses Interesse für aktiv gemanagte Zertifikate, sogenannte AMC.»

Die Tatsache, dass wir eine solide Schweizer Bank sind, ist ein umso wichtigerer Vorteil, als die Kunden nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus regulatorischen Gründen auf eine angemessene Diversifizierung achten müssen, wie es das Rundschreiben 2025/2 der Finma vorschreibt.

Das Schweizer Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) sollte Transparenz und Anlegerschutz stärken. Welche Auswirkungen hat es auf die Produktentwicklung bei strukturierten Produkten?

Wie wir feststellen konnten, weiss unsere Kundschaft das durch das Fidleg eingeführte Basisinformationsblatt (BIB), welches dem PRIIPS-KID entspricht, besonders zu schätzen, denn es bietet vollständige Transparenz hinsichtlich der Risiken und Kosten eines Finanzprodukts.

Also führte die Regelung zu mehr Transparenz?

Die Kostentransparenz ermöglicht es den Anlegerinnen und Anlegern, Kostenvergleiche zwischen verschiedenen Produkten vorzunehmen. Dies wiederum verhindert Auswüchse bei den Gebühren.

Welche Strukturen sind derzeit besonders gefragt?

Wir stellen fest, dass nach wie vor ein grosses Interesse für aktiv gemanagte Zertifikate vorhanden ist, sogenannte AMC. Unsere Kundschaft tendiert dazu, die Portfolios ihrer Kunden unter einem Dach zusammenzufassen, um die Verwaltung zu vereinheitlichen und zu vereinfachen – und das zu angemessenen Kosten.

AMCs bieten zudem einen Rahmen, um eine Strategie oder ein bestimmtes Anlagethema

Wer das Emittenten-Risiko ignoriert, hat nichts gelernt

Montag, 27. April 2026 06:00 Von Dominik Buholzer | Chefredaktor

umzusetzen und als Finanzprodukt zu vertreiben. Bei AMCs spielt das Rating des Emittenten eine sehr wichtige Rolle, denn AMCs sind Schuldinstrumente und unterliegen dem Emittentenrisiko.

«KI ist aus dem Markt gar nicht mehr wegzudenken. Sie wird auch zur Unterstützung der Entscheidungsfindung zunehmend an Bedeutung gewinnen.»

Wir beobachten bei unserer Kundschaft ausserdem ein grosses Interesse für Produkte, die regelmässige, feste Erträge abwerfen. In diese Kategorie fallen auch Produkte wie SMI- und Goldzertifikate, sofern sie potenzielle Ausschüttungen vorsehen.

Aufgrund des aktuellen Geschehens entstehen neue Trends. Im Zuge der geopolitischen Spannungen stehen Kapitalschutzprodukte zusehends in der Gunst der Anleger. Auch an die Indexvolatilität gebundene Produkte mit tiefer Barriere und attraktiven Coupons sind beliebt.

Hat sich das Anlegerprofil verändert?

Wir konzentrieren uns in erster Linie auf das Angebot und die Dienstleistungen für institutionelle Kunden, insbesondere für unabhängige Vermögensverwalter und verschiedene Banken (Privat-, Kantonal- und Regionalbanken).

Welche drei Trends werden den Markt für strukturierte Produkte in der Schweiz in den nächsten fünf Jahren prägen?

Ganz oben auf der Liste steht die Digitalisierung. Weil AMCs sich immer grösserer Beliebtheit erfreuen, werden effiziente, leicht zugängliche und leistungsstarke Plattformen immer wichtiger. Gleich danach kommt die KI.

KI ist aus dem Markt gar nicht mehr wegzudenken. Sie wird als Instrument zur Auswahl von Produkten und Basiswerten, im Risikomanagement und sogar zur Unterstützung der Entscheidungsfindung zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Und was die Produkte betrifft, dürfte der Markt für AMC weiter wachsen, da unabhängige Vermögensverwalter immer effizientere Lösungen für die Verwaltung der Portfolios ihrer Kunden finden müssen. Zudem müssen sie ihre Risikoquellen diversifizieren; dies gilt

Wer das Emittenten-Risiko ignoriert, hat nichts gelernt

Montag, 27. April 2026 06:00 Von Dominik Buholzer | Chefredaktor

insbesondere für AMC, bei denen es sich um langfristige Finanzprodukte handelt.

[Erwin Naescher](#) ist Verkaufsleiter [Strukturierte Produkte](#) bei der BCV.