

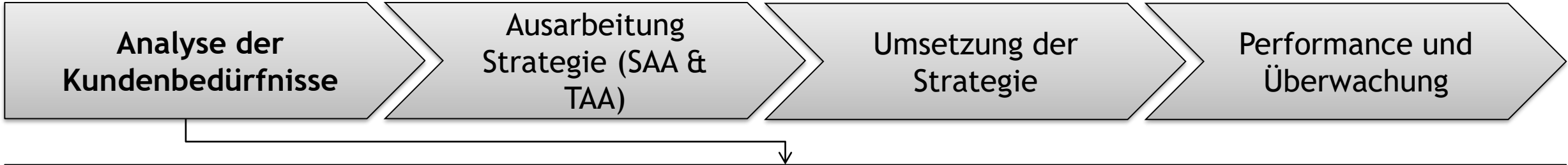


Kundenberatung

Einführung in Strukturierte Produkte

Dr. Benjamin Wilding

Beratungsprozess Strukturierte Produkte (1)

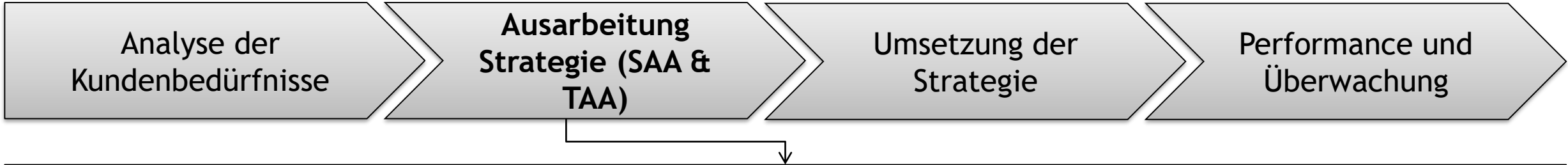


- Für Anleger ist es bei Strukturierten Produkten sehr **wichtig**, eine **möglichst präzise Erwartung** der **zukünftigen Entwicklung** der Kurse der **zugrundeliegenden Basiswerte** zu haben, damit sie ihre **Wahl** auf ihr **Risikoprofil abstimmen** können.
- Zudem sollte das **ausgewählte Produkt** in das **gesamte Portfolio** des Anlegers passen, d.h. es darf nicht das Produkt im Vordergrund stehen, sondern das **Produkt** muss aufs **Portfolio abgestimmt** sein.
- Dabei sollten Aspekte wie **Diversifikation**, **Klumpenrisiken** bezüglich **Basiswerte** und **Emittenten** sowie **Markterwartungen** des **Kunden berücksichtigt** werden.

Anlegertypologie

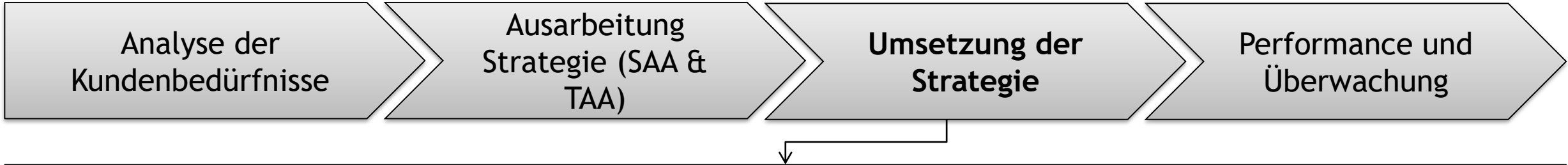
- Grundsätzlich können alle Produkttypen für alle Anleger eingesetzt werden.
- Relevant für die Eignung für einen Kunden ist das Risiko eines Produkts, welches sich durch den Produkttyp sowie den Basiswert ergibt.
 - Kapitalschutzprodukte eignen sich meist als Ersatz für Obligationen, d.h. sie werden der Obligationenquote in der Asset Allocation zugeteilt.
 - Renditeoptimierungs- und Partizipationsprodukte sollten derjenigen Quote zugeteilt werden, die dem Basiswert entspricht, d.h. ein Barrier Reverse Convertible mit Aktientiteln entspricht einem Exposure in Aktien.

Beratungsprozess Strukturierte Produkte (2)



- Strukturierte Produkte eignen sich v.a. als taktisches Instrument (TAA), da sie häufig eine kurze Laufzeit aufweisen und mit ihnen spezifische Marktsituationen ausgenutzt werden können.

Beratungsprozess Strukturierte Produkte (3)



- Primär- und Sekundärmarktangebot
- Massgeschneiderte Produkte
- Ablauf einer Produktwahl
- Aufbau des Produktdatenblatts

Primär- und Sekundärmarktangebot

- Primärmarkt:
 - Neuemission
 - Rücknahme verfallener Wertpapiere
 - Bei Strukturierten Produkten, die am Primärmarkt gehandelt werden, ist der Emittent für den Preis verantwortlich.
- Sekundärmarkt:
 - Börslicher und ausserbörslicher Wertpapierhandel
 - Die Liquidität im Handel wird meist über einen Market Maker sichergestellt.

Massgeschneiderte Produkte

- Produkte, welche für den Kunden massgeschneidert sind.
- Kunde kann - ab einem gewissen Produktvolumen - folgende Produktspezifikationen selbst bestimmen:
 - Laufzeit
 - Produkttyp
 - Basiswerte
 - Barriere
- Dadurch können Produkte entwickelt werden, welche exakt ins Portfolio des Kunden passen und welche exakt seinen Wünschen entsprechen.

Ablauf einer Produktwahl (1)

1. Basiswert

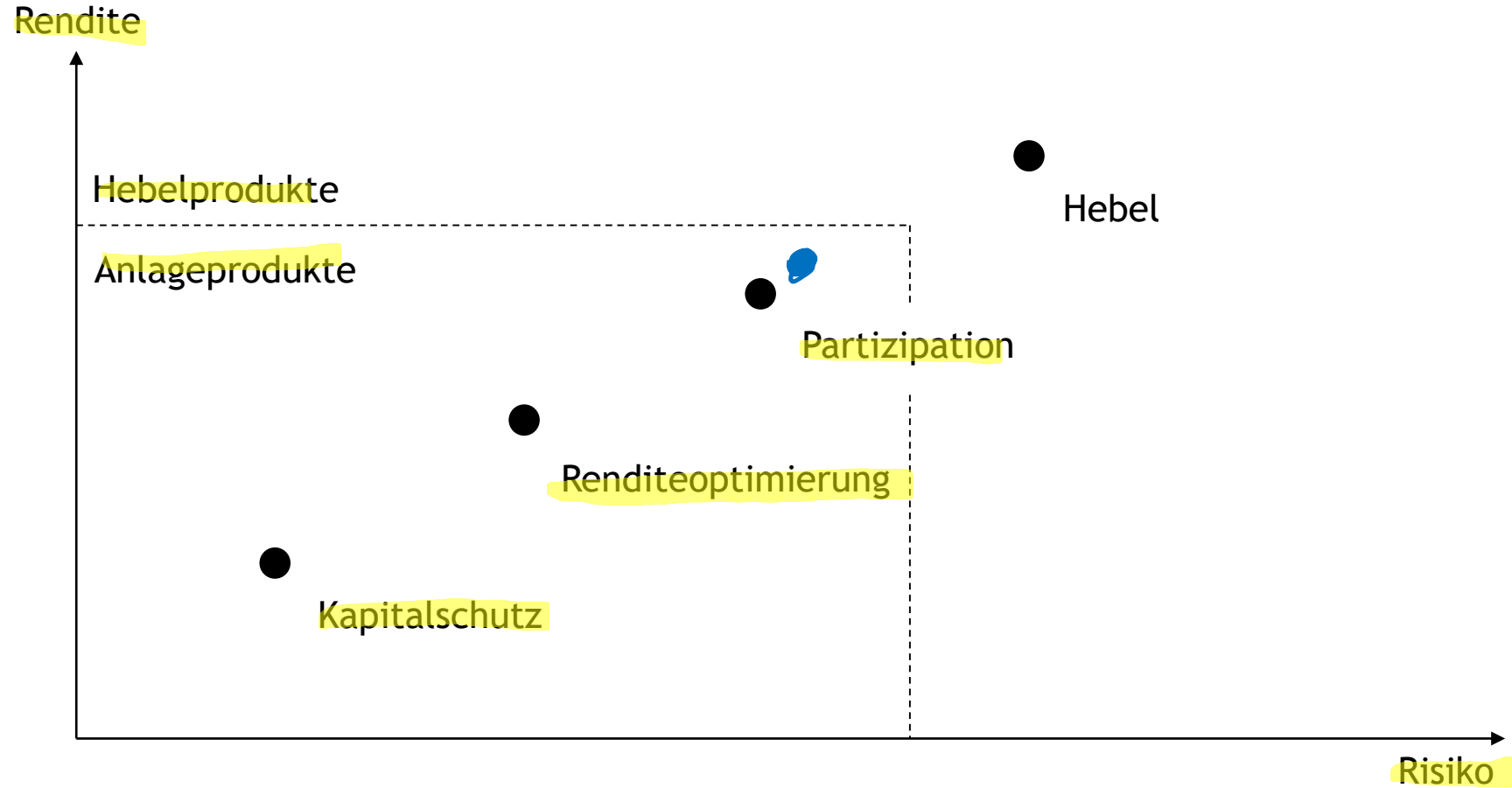
- Würde ich den Basiswert kaufen?
- Passt der Basiswert in mein Portfolio?

2. Markterwartung und Risikoneigung:

- Welche Erwartung habe ich bezüglich des Basiswertes?
- Wie viel Risiko möchte ich eingehen?

Ablauf einer Produktwahl (2)

2. Markterwartung und Risikoneigung (Fortsetzung):



Ablauf einer Produktwahl (3)

3. Emittent:

- Wer garantiert die Rückzahlung?
- Wie hoch ist das Gegenparteirisiko des Emittenten?

4. Laufzeit & Währung:

- Hat das Produkt eine für mich geeignete Laufzeit?
- Auf welche Währung lautet das Produkt?

5. Auszahlungsprofil und Kursverlauf

- Verstehe ich den Mechanismus des Produkts?
- Weiss ich, wie sich der Kurs des Produkts voraussichtlich verändern wird, falls sich der Kurs des Basiswertes oder die Volatilität verändert?
- Was geschieht am Ende der Laufzeit mit dem Produkt (Lieferung des Basiswerts)?

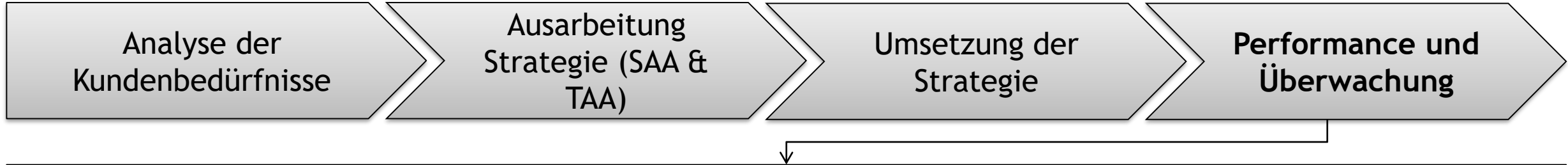
6. Steuerfolgen:

- Welche steuerlichen Folgen bringt das Produkt mit sich?

Aufbau des Produktdatenblatts

- Produktbeschreibung (**Markterwartung** des Anlegers & Beschreibung des Produkts)
 - Informationen zum **Basiswert**
 - **Produktdetails** (Valorennummer, **Ausgabepreis**, **Emissionsvolumen**, **Couponzahlung** etc.)
 - **Daten** (Zeichnungsschluss, erster **Börsenhandelstag** etc.)
 - **Rückzahlung** (Anfangslevel (offizieller Schlusskurs des Basiswertes bei Fixierung), **Endlevel** (offizieller Schlusskurs des Basiswertes bei Verfall))
 - **Generelle Informationen** (**Emittent**, Berechnungsstelle, **TER**, **Kotierung**, **Sekundärmarkt**, **Abwicklungsart**, Clearing, Anwendbares Recht (**Steuern**) etc.)

Beratungsprozess Strukturierte Produkte (4)



- Während der Laufzeit eines Produkts werden von Banken umfassende Services und Beratungen wie z.B. die Handelbarkeit im Sekundärmarkt und die aktive Betreuung der Anlagen angeboten.