

Wachstum, Handelsstärke und neue Chancen für 2026

SUSAN NIEDERHÖFER

Im Interview im letzten Jahr haben Sie die Wachstumsstrategie der BX Swiss sowie die positive Entwicklung der Handelsaktivitäten hervorgehoben. Hat sich dieser Trend im Börsenjahr 2025 fortgesetzt?

Lucas Bruggeman: Ja, dieser Trend hat sich im Börsenjahr 2025 fortgesetzt. Die Handelsaktivität an der BX Swiss ist weiter gestiegen. Das Handelsvolumen stieg deutlich um 40%. Diese Entwicklung bestätigt, dass unsere Wachstumsstrategie weiterhin greift und wir unsere Marktposition ausbauen konnten.

Welche Faktoren waren aus Ihrer Sicht entscheidend für dieses Wachstum?

Lucas Bruggeman: Entscheidend war, dass wir die Qualität unseres Angebots kontinuierlich gesteigert haben. BX Swiss bietet Banken, Brokern und Neo-Banken in der Schweiz einen kostengünstigen und transparenten Marktzugang mit fixen Gebühren, Best-in-Class-Ausführung und schneller Integration. So können Sie als Institut moderne Angebote wie ETF-Sparpläne ohne Ausführungsgebühren sowie Gratis-Live-Preisdaten nutzen. Diese Kriterien sind für Handelsteilnehmer und Investoren von zentraler Bedeutung. Parallel dazu haben wir unser Angebot gezielt erweitert. So ist es beispielsweise neu möglich, ausgewählte Aktientitel im Multi-Currency-Handel zu nutzen; diese sind nun in EUR, USD und CHF handelbar. Gleichzeitig haben wir unser Team gezielt ausgebaut. Dadurch verbessern wir unsere Servicefähigkeit, beschleunigen die Umsetzung

von Projekten und können unsere Partner noch gezielter und effizienter unterstützen.

Inwiefern hat das Börsenjahr 2025 zu der erhöhten Handelsaktivität beigetragen?

David Kunz: Die Kapitalmarktentwicklung beeinflusste 2025 die Handelsaktivität spürbar. Trotz politischer Unsicherheiten und zeitweise hoher Volatilität überwog ein kaufseitiges Verhalten. Es wurden meist mehr Käufe als Verkäufe registriert. Gefragt waren vor allem internationale Aktien, Schweizer Qualitätswerte und Edelmetallprodukte.

«2026 geht es darum, unsere Wachstumsstrategie konsequent fortzusetzen und die BX Swiss als Schweizer Börse für den selbstbestimmten Anleger weiter zu stärken.»

Thematisch standen Künstliche Intelligenz, Rüstung und Edelmetalle im Fokus, während Luxusgüter und Teile der Elektromobilität weniger Dynamik zeigten.

Wie hat sich das Handelsvolumen speziell im Bereich der Strukturierten Produkte an der BX Swiss im Jahr 2025 entwickelt?

David Kunz: Das Handelsvolumen im Bereich der Strukturierten Produkte blieb 2025 an der BX Swiss insgesamt weitgehend stabil und lag nur leicht unter dem Vorjahr. Auch bei der Handelsrichtung zeigte sich ein ähnliches

Bild wie 2024: Die Aktivität war weiterhin klar kaufseitig geprägt, gleichzeitig nahm der Sell-Anteil etwas zu. Ein Hinweis darauf, dass die Kunden die Märkte genau beobachten und auch eher aktiv Positionen verkaufen, um eventuell später wieder einzusteigen.

Wie hat sich die Nachfrage 2025 innerhalb der Strukturierten Produkte auf die einzelnen Produktkategorien verteilt?

David Kunz: Die Nachfrage, gemessen an der Anzahl Trades, zeigt im Jahr 2025 ein sehr klares Bild: Partizipationsprodukte dominierten das Handelsgeschehen deutlich. Rund 86.8% aller Transaktionen entfielen auf diese Kategorie und machten damit den Großteil der Handelsfrequenz aus. Mit deutlichem Abstand folgten Renditeoptimierungsprodukte sowie Hebelprodukte. Diese Kategorien waren zwar ebenfalls präsent, trugen nach Tradeanzahl jedoch wesentlich weniger zur Gesamtaktivität bei. Kapitalschutzprodukte spielten im betrachteten Zeitraum nach Trades nur eine marginale Rolle.

Wenn man innerhalb der einzelnen Kategorien genauer hinschaut: Welche konkreten Produkttypen waren 2025 besonders gefragt?

David Kunz: In der mit Abstand aktivsten Kategorie, den Partizipationsprodukten, waren vor allem Tracker-Zertifikate gefragt. Auffällig ist, dass sich die meistgehandelten Tracker stark auf Kryptowerte konzentrierten, insbesondere auf bekannte Basiswerte wie Bitcoin und Ethereum. Ergänzt wurden diese durch ▶

mehrere Altcoins mit klaren thematischen Narrativen, etwa aus den Bereichen Zahlungs-/Transferlösungen, Smart-Contract-Plattformen und Web3-Infrastruktur.

Bei den renditeorientierten Strukturen dominierten 2025 (Multi-)Barrier Reverse Convertibles. Die meistgehandelten Produkte zeichnen sich durch hohe Coupon-Niveaus aus und enthalten häufig Callable-Varianten. Auch bei den Underlyings zeigt sich eine Konzentration auf wenige, sehr bekannte Cluster: Schweizer Large Caps (inklusive Finanzwerte), US-Mega-Tech (insbesondere im Umfeld von KI) sowie ausgewählte Titel aus der Industrie-/Energie-Branche.

Welche Rückschlüsse ziehen Sie aus der Nachfrage nach bestimmten Produkttypen und was bedeutet dies für die Weiterentwicklung des Angebots und der Handelsbedingungen bei der BX Swiss?

David Kunz: Aus meiner Sicht zeigt die Nachfrage vor allem zwei Dinge: Erstens suchen viele Anlegerinnen und Anleger nach Lösungen, die sich einfach und effizient umsetzen lassen. Das spiegelt sich in der Beliebtheit von Tracker-Zertifikaten wider, die eine direkte Partizipation an einem Basiswert ermöglichen. Zweitens ist das Interesse an planbaren Ertragsprofilen hoch. Das zeigt sich in der starken Nachfrage nach renditeoptimierenden Strukturen wie (Multi-)Barrier Reverse Convertibles im Jahr 2025.

Für uns bedeutet das: Wir setzen weiterhin auf Rahmenbedingungen, die Zugang, Vergleichbarkeit und Handelbarkeit unterstützen, insbesondere in den Bereichen Liquidität, verlässliches Market Making, wettbewerbsfähige Konditionen und eine breite Produktpalette. Gleichzeitig werden wir unsere Informations- und Bildungsangebote rund um Strukturierte Produkte weiter ausbauen, damit Anlegerinnen und Anleger

Funktionsweise, Chancen und Risiken einordnen können.

Wie sieht der weitere Ausbau Ihres Bildungsangebots aus? Welche neuen Formate oder Schwerpunkte planen Sie, um Strukturierte Produkte verständlicher und zugänglicher zu machen?

Lucas Bruggeman: Wir bauen unser Bildungsangebot gezielt aus und zwar über mehrere Formate. Neben redaktionellen Inhalten auf BX Plus und in der Börsenakademie haben wir es zuletzt um Videocontent erweitert. Gleichzeitig wissen wir: Gerade bei Strukturierten Produkten braucht es unterschiedliche Zugänge, damit Mechanismen, Chancen und Risiken wirklich verständlich werden. Darum ergänzen wir «lesen» und «zuschauen» neu um «hören»: In der neuen Staffel unseres Podcasts «Finanz.Punkt.» dreht sich alles um Strukturierte Produkte. Unser Ziel ist es, ihre Funktionsweise anhand konkreter Beispiele verständlich zu erklären und Orientierung zu geben.

Welche persönlichen Erwartungen haben Sie für das Jahr 2026 und welche Prioritäten setzen Sie dabei für die BX Swiss?

Lucas Bruggeman: Unser Fokus für 2026 ist klar: Wir werden unsere Wachstumsstrategie konsequent fortsetzen, die Attraktivität der BX Swiss als Handelsplatz weiter erhöhen und unsere Positionierung als die Schweizer Börse für den selbstbestimmten Anleger stärken. Ebenso wichtig ist für mich das Thema echte Partnerschaft. Wir wollen für Banken, Broker und Neo-Banken ein verlässlicher Partner sein, mit klaren Ansprechpartnern und dem gemeinsamen Anspruch zu wachsen. Denn die Rahmenbedingungen verändern sich spürbar: Privatanleger sind gebührenbewusster geworden, erwarten eine

grössere Produktauswahl und ein insgesamt nutzerfreundliches Erlebnis. Diese Trends sind unaufhaltsam, aber wir sehen sie vor allem als Chance. 2026 ist für uns das Jahr, in dem wir diese Entwicklung gemeinsam mit unseren Partnern aktiv vorantreiben.

Vielen Dank für das Interview! ■



Lucas Bruggeman ist seit 2020 CEO der BX Swiss AG. Zuvor war er sieben Jahre bei Sentifi AG, wo er für den Bereich Alternative Daten verantwortlich war. Sentifi wurde während seiner Zeit dort als Swisscom Startup und Swiss Fintech des Jahres ausgezeichnet. Bruggeman war zudem Mitgründer des SSPA und sieben Jahre im Vorstand.



David Kunz ist COO und stellvertretender CEO der BX Swiss. Er hat massgeblich zur Entwicklung des Segments für Strukturierte Produkte (deriBX) und zur Etablierung der BX Swiss Index-Familie beigetragen. Zudem ist er Mitglied der Expert Group «Public Distribution» der Swiss Structured Products Association (SSPA).