



Strukturierte Produkte Branche nutzt Rückenwind – Gesteigerter Einsatz im Portfolio-Kontext

Voller Elan startet der SVSP nach der Sommerpause ins letzte Quartal und nutzt den Rückenwind, der die Branche seit anfangs Jahr pusht. Die anhaltend grosse Nachfrage und der holistische Dienstleistungsansatz samt passendem Portfolio präsentiert, spielt Struks in die Karten. Der Portfolio-Kontext gewinnt immer mehr an Relevanz – diesem Bedürfnis nimmt der Verband auf und informiert. Auch greift der Verband die verstärkte Nachfrage von der Buy-Side auf. So stand das diesjährige Branchen-Get-Together in Luzern unter dem Motto «Trends im Wealth Management». Diskutiert wurden etwa technologische Neuerungen und deren gewinnbringende Integration in den investimentprozess oder aber, wie das Wealth Management mit den aktuellen Herausforderungen umgeht und welchen Platz Struks hier einnehmen (können). Die Weichen für ein weiteres erfolgreiches Struki-Jahr legten die Verbandsmitglieder an der traditionellen Delegiertenversammlung im September, wo die Mitgliedsbeiträge dank der steigenden Anzahl von Mitgliedern erneut gesenkt werden konnten – ein positives Zeichen für die ganze Branche!



Im vorliegenden Update informieren wir Sie zudem über das erste Finanz und Wirtschaft Forum «Strukturierte Produkte 2018» am 14. November im Gottlieb Duttweiler Institut in Röschliken – ein weiteres Branchen-Event ist im Entstehen – und bringen Sie zudem im herausfordernden regulatorischen Umfeld auf den neuesten Stand von MIDF & Co. Wir wünschen eine gute Lektüre!

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

Rückblick 9. International Structured Products Forum 2018 – «Trends im Wealth Management»

Einmal im Jahr treibt es die (inter)nationale Struki-Welt nach Luzern. Bereits zum 9. Mal fand das traditionelle Branchenreffen am 5. und 6. September mit über 90 Gästen im Hotel National statt und bot eine attraktive Meinungs- und Austauschplattform. Unter dem Motto «Trends im Wealth Management» trugen SIX und SVSP der zunehmenden Anzahl an Buy-Side Mitgliedern und deren spezifischen Bedürfnissen Rechnung und so diskutierte die Branche neben generellen Branchentrends zukünftige Veränderungen, Herausforderungen und Chancen speziell in der Vermögensverwaltung.

«The perfect wedding»

So beleuchtet Frédéric Lamotte, Global Chief Investment Officer von Indosuez Wealth Management, in seiner Key Note Speech das Zusammenspiel von Struks und Wealth Management. Vorteil: die Branche sei kein «fine business» mehr, seit der Krise habe sich so einiges verändert, der Regulator habe für mehr Transparenz gesorgt, die Kunden verstünden die Produkte besser. «Der Schlüssel zum Erfolg ist die Flexibilität, die Einfachheit, ist er überzeugt. «100% Mensch – 100% Digital, darin liegt das Potenzial. Denn das Menschliche werde im Wealth Management immer wichtig sein, in Kombination mit technologischem Fortschritt. Trotz erheblicher Herausforderungen auf regulatorischer Ebene und in Liquiditätsfragen, sieht er in Struks grosses Potenzial für die moderne Asset Allocation im Wealth Management, das es innovativ zu nutzen gilt.



Disruptive Digitalisierung



Welche Rolle die Digitalisierung generell in der Industrie spielt, zeigt Christian Gattiker, Chief Investment Strategist und Head of Research & Investment Solutions von Julius Bär, nach einem aktuellen Blick auf die Märkte und stellt die Frage «Artificial, yes – but Ignorance or Intelligence?». Die zunehmende Omnipresenz der Technologie definiert Wettbewerbsvorteile branchenübergreifend neu, mit Big Data als Schlüssel. Nach wie vor beherrschen die grossen Player das Feld, «sie besetzen neue Sektoren wie etwa digitalen Handel und Zahlungsverkehr, aber auch digitalen Content wie etwa Videospiele oder auch Cybersecurity», konstatiert er. Den disruptiven Charakter der Digitalisierung streicht Gattiker heraus, rat jedoch zur Vorsicht, wenn es um den Hype um Blockchain- und Altscoin-Kryptowährungspreise geht, diese seien immer noch von Spekulationen getrieben.

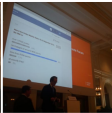
Im Legal-Workshop werden die regulatorischen Herausforderungen aus (inter)nationaler Perspektive unter Leitung von Daniel Häberli, Leiter Legal & Regulations des SVSP, thematisiert und anschliessend die Anforderungen für Struks im Wealth Management durch eine interaktive Umfrage der Vorstandsmitglieder Thomas Schmidlin und Sylviane Besson herausgearbeitet. Wissensvermittlung und Standardisierung gehen hier als A und O – Themen, für die sich der SVSP kontinuierlich einsetzt.



«Wir sind mitten drin in tiefgreifenden Veränderungen, gar einer Revolution im Fintech-Bereich», wie Michael Hartweg, als Leonteq und Evolute-Mitgründer einer der profiliertesten Fintech-Spezialisten der Schweiz, am Beispiel seiner Wealth Management Plattform evolute aufzeigt. Die Personalisierung steht hier im Mittelpunkt, um Kunden individualisierte skalierbare Portfolios anbieten zu können. «Eine solche Plattform ist ein digitaler one-stop shop und holt Kundenbedürfnisse direkt ab», so Hartweg. Tendenz steigend, denn in Europa bieten etwa nur 26% Robo-Advice im privaten Wealth Management, in den USA gar nur 15%.

«Einde Brussels» – EUSIPA-Präsidentin Helga Artbir und Generalsekretär Thomas Wulf geben mit «Eindeuig abgeben» einen Einblick in ein turbulentes europäisches Parkett, das von einem bevorstehenden Brexit sowie Parlaments- und Kommunalwahlen 2019 geprägt ist und zeigen, wo wir derzeit auf europäischer Ebene stehen in Bezug auf PRIIPs. Auf Länder-Level heruntergebrochen führt der diesjährige Blick über den Tellerrand mit «Across the borders» nach Italien – Dario Savio, ACEF-Präsident (Italian Association of Certificates and Investment Products) gibt ein Update über «prodotti strutturati» im nach Umsatz gerechnet zweitgrössten europäischen Markt im Jahr 2017.

Hier geht's zur Fotogalerie:



Delegiertenversammlung 2018 – Branchenverband verbreitert sich stetig



Seit der letzten Delegiertenversammlung 2017 hat sich die Branche weiterentwickelt, auch der Verband hat den eingeschlagenen Weg weiter beschritten, konnte neue Mitglieder gewinnen und sich so aktiv verbreitern. Um so neben Issuern vermehrt auch Buy-Side und Partner sowie Märkte anzuziehen und das Angebot mit verstärkten Arbeitsgruppenangeboten auf der Legal & Regulations und der Buy-Side den veränderten Bedürfnissen der Mitglieder anpassen und Guidance bieten zu können.

Neu hinzugekommen sind im 2018 Meyerlustenberger Lathenal und die Luzerner Kantonalbank – so zählt der Verband nun 36 Mitglieder, darunter 16 Issuer, 9 Buy-Side Mitglieder, 10 Partner und 1 Märkte Mitglied.

Die Delegierten bestätigten Präsident Georg von Wattenwyl sowie die Vorstände Thomas Schmidlin, Adrian Steinherr und Valentin Vonder Mühl im Amt. Der Vorstand setzt sich ab 01. Oktober 2018 somit weiterhin aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Georg von Wattenwyl (Präsident, Bank Vontobel), Thomas Schmidlin (Credit Suisse), Adrian Steinherr (UBS), Valentin Vonder Mühl (Pictet), Sylviane Besson (CA Indosuez Wealth Management) und David Schmid (Leonteq).

Update Legal & Regulations

Stand FIDLEG/FINIG

Mit der Verabschiedung des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und des Finanzinstitutsgesetzes (FINIG) durch den Ständer- und Nationalrat am 15.06.2018 werden die letzten Kernelemente der modernen Schweizer Finanzmarktzulassung eingeführt. Das FIDLEG und das FINIG bringen wesentliche Neuerungen im Vertrieb von Finanzprodukten: Beratung am Point-of-Sale, Anforderungen an Prospekte, Einführung eines Basisinformationsblatts sowie eine prudenzielle Aufsicht über Vermögensverwalter. In Kraft treten wird das FIDLEG voraussichtlich am 01.01.2020, wobei es mit Bezug auf die Verhaltenspflichten aber auch die Prospektspflicht und das Basisinformationsblatt wohl noch ein paar Übergangsbestimmungen geben wird, so soll eine reibungslose Umsetzung sichergestellt werden.

Die Verordnungsteile zum FIDLEG und FINIG wurden im Rahmen von Arbeitsgruppen, die vom Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF geleitet werden, erarbeitet. Nach Durchführung der Antikarstellung wurde die Verordnungsentwürfe dem Bundesrat vorgelegt. Dieser hat nunmehr die Vernehmlassung zu den Verordnungsenteilen eröffnet. Die Vernehmlassung dauert bis am 06.02.2019 und der Verband wird aktiv an dieser Vernehmlassung teilnehmen. Zudem werden wir uns in Arbeitsgruppenzusammenhängen mit der konkreten Umsetzung der neuen Regulierung befassen und unter anderem ein Arbeitspapier in Form von Fragen und Antworten zum FIDLEG erarbeiten.

PRIPs – BaFin stellt Abweichungen der KiDs von der PRIIPs-Verordnung fest

Seit dem 01.01.2018 müssen Hersteller von verpackten Anlageprodukten – wie etwa Struks – einen Beipackzettel in der Form eines standardisierten Basisinformationsblatt (Key Information Documents kurz «KiDs») erstellen: maximal drei Seiten mit den wesentlichen Merkmalen, die einen Vergleich mit anderen Produkten ermöglichen. Die BaFin hat als Auftakt zur Aufsicht über die Einhaltung der Regelungen der PRIIPs-Verordnung eine Bestandsaufnahme der PRIIP-Hersteller mit Sitz in Deutschland gemacht und stichprobenartig mehrere KiDs geprüft. Dabei sind der BaFin einige institutsübergreifende Punkte aufgefallen, in denen das KiD nicht den regulatorischen Anforderungen entspricht. Diese Punkte hat die BaFin den relevanten deutschen Verbänden, u.a. der DDV, mitgeteilt. Beantwortet hat die BaFin das im Titel des KiD neben dem Wort «Basisinformationsblatt» noch der Name des Emittenten oder des Produkts aufgeführt wurde. Der Titel des KiD hat lediglich «Basisinformationsblatt» zu sein. Weiter hat die BaFin moniert, dass sich unter dem Punkt «um welche Art von Produkt handelt es sich» zuerst eine tabellarische Übersicht zum Produkt findet und erst danach eine Beschreibung im Fließtext folgt. Die tabellarische Übersicht darf jedoch erst nach dem vorgeschriebenen Fließtext aufgenommen werden. Diese beiden Punkte sowie die weiteren von der BaFin aufgetragenen Punkte zeigen, dass sich das KiD als klärend an die Vorgaben zu halten hat und wenig Raum für Flexibilität besteht.

Section 871(m) – Verabschiedung der Erfassung von «Nicht-Delta-One-Produkten» um zwei Jahre

Die US-Bundessteuer («IRS») hat in ihrer Notice 2018-72 mitgeteilt, dass die Anwendbarkeit der Regeln unter dem Sec. 871(m) «Regime auf «Nicht-Delta-One-Produkten» um weitere zwei Jahre auf den 01.01.2021 verschoben wird. Ohne diese Verschiebung hätte der Quellensteuerzins unter dem Sec. 871(m) neu auch für alle «Nicht-Delta-One-Produkte» auf US-Aktien ab dem 01.01.2019 gemacht werden müssen. Neben dieser Verschiebung der Erfassung der «Nicht-Delta-One-Produkte» hat das IRS auch den sogenannten «Good Faith Efforts-Ansatz bei der Durchsetzung und Anwendung des Sec. 871(m)-Regimes verlängert. Entsprechend gilt der «Good Faith Efforts-Ansatz bezüglich «Delta-One-Produkten» noch bis 2020 und bezüglich «Nicht-Delta-One-Produkten» im 2021.

Produkt-intervention in der EU

Die European Securities and Markets Authority (ESMA) hat ihren Beschluss zu dem vorübergehenden Verbot von binären Optionen («binary options») und Contracts for Differences (CFDs) für Kleinanleger um weitere drei Monate ab dem 02.10.2018 verlängert. Sehr erfreulich ist dabei, dass die ESMA auf die Diskussionen mit den relevanten Verbänden eingegangen ist und vom Vertriebsverbot von binären Optionen explizit Finanzinstrumente ausnimmt.

– die eine Mindestlaufzeit bei Emission von 90 Tagen aufweisen

– die mit einem Prospekt unterlegt sind und

– bei denen der Anbieter die Marktrisiken nicht selbst übernimmt und nur vorher transparente Kosten einnimmt.

Ebenfalls vom Verbot ausgenommen sind binäre Optionen, bei denen der niedrige der beiden vorher festgelegten Auszahlungsbeträge mindestens der von einem Kleinanleger für die binäre Option geleisteten Gesamtzahlung (einschliesslich Provision, Transaktionsgebühren und sonstiger verbundener Kosten) entspricht. Die Auszahlung bei diesem Typ einer binären Option muss so festgelegt sein, dass der Kleinanleger kein Geld im Verhältnis zu seiner Gesamtinvestition (einschliesslich Provision, Transaktionsgebühren und sonstiger verbundener Kosten) in das Produkt verliert.

Neues Mitglied erweitert den Branchenverband

Die Aufnahme der Luzerner Kantonalbank AG lässt den SVSP auf 36 Mitglieder wachsen. Der Verband baut durch die Mitgliedschaft einer der grössten Kantonalbanken der Schweiz seine Basis weiter aus und zählt nun 16 Emittenten.



**Luzerner
Kantonalbank**

Claudio Topaligh, Leiter Kompetenzzentrum Strukturierte Produkte der LUKB, zum SVSP-Beitritt: «Wir freuen uns, mit dem Verband beitreten unsere Verbundenheit mit der Branche zu unterstreichen und uns künftig aktiv in die Verbandsarbeit einzubringen. Mit unserem neu geschaffenen Kompetenzzentrum sind wir am Puls der Märkte, identifizieren neue Trends und emittieren strukturierte Anlagekösungen auf sehr solider Basis – und können so nachhaltigen Mehrwert für Anleger schaffen.»

Finanz und Wirtschaft Forum «Strukturierte Produkte 2018» – 14. November



Strukturierte Produkte
Risiko-Rendite-Profil optimieren

Am 14. November 2018 findet das erste Finanz und Wirtschaft Forum zu Strukturierten Produkten im Gottlieb Duttweiler Institut in Röschliken statt. Die Konferenz diskutiert Schlüsselthemen rund um Struks und vertieft die neuesten Anlage-Trends. Erfolgreich im Portfolio integrieren – wer Aktien & Obligationen besitzt und ein Strukturiertes Produkt kaufen will, muss wissen, wie sich das Gesamtbild der Anlagen verändert. Um Produkte möglichst gezielt einsetzen zu können, sind insbesondere Transparenz und Produktverständnis zentral – nicht nur das Risiko-Rendite-Profil, sondern vor allem der Effekt auf das gesamte Portfolio. Dessen Charakteristika lassen sich mit Hilfe von Struks präzise auf die Bedürfnisse des Investors abstimmen.

Am Finanz und Wirtschaft Forum erfahren Anleger nicht nur, wie sie neue Technologien einsetzen können, um zu sehen, wie gut ein Produkt in ihr Portfolio passt, sie können ihr Know-how auch direkt in parallelen Gruppengesprächen der Partner vertiefen. Die Schweiz ist Pionier: sie hat den weltgrössten Markt für Strukturierte Produkte und exportiert auch nach Asien. Der Wettbewerb unter den Anbietern, die automatisierte Herstellung der gängigen Zertifikate sowie Marktplätze für massgeschneiderte Produkte sorgen für Transparenz, geringe Kosten und passgenaue Anlagekösungen.

Als Veranstaltungspartner hat der SVSP massgeblich zur inhaltlichen Gestaltung beigetragen und lädt ein, am 14. November persönlich zu erfahren, welche Möglichkeiten Sie haben, mit Struks ihr Portfolio zu optimieren. Das detaillierte Programm sowie Informationen zur Anmeldung finden Sie [hier](#). Einen kleinen Vorgeschmack gibt SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl bereits [heute im Video](#).

**FINANZ und
WIRTSCHAFT FORUM**
INSELN DER AUFRICHSAMKEIT

Referenten:

- Prof. Dr. Alexander Berentsen, Dekan Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Universität Basel
- Jürg Brupbacher, Präsident Anlagekassen Pensionskassen der Stadt Olten und Gründer und Geschäftsführer BVV Vermögensverwaltung AG
- André Buck, Global Head Sales Securities & Exchanges SIX
- Oswald Gröbel, ehem. CEO Credit Suisse und UBS
- Dr. Thomas Hauser, Geschäftsführender Partner
- Dr. Pimmi Hotz, Vermögensverwaltungen AG
- Dr. Vera Kupper Staub, Vizepräsidentin Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge OAK BV
- Florian Müller-Reiter, Partner und Head Derivatives Technologies SwissQuant
- Prof. Dr. Maurice Pedergnana, CIO Zugerberg Finanz und Dozent Institut für Finanzdienstleistungen Zug Hochschule Luzern
- Maurice Picard, CEO Picard Angst AG
- Georg von Wattenwyl, Präsident Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte

Das Forum Strukturierte Produkte richtet sich an investitionsrelevante Entscheider und Kundenberater aus Banken, Vermögensverwaltungen, Family Offices, Versicherungen, Pensionskassen und gemeinnützige Stiftungen aus der Schweiz und Liechtenstein.

«Expert View» – Wissensvermittlung & Wahrnehmung zentral für die Branche – Fokus auf «SRI»

Aktueller Blick auf die Struki-Branche von Thomas Schmidlin, Credit Suisse

Mit Blick auf das diesjährige Luzerner Forum sind bei mir folgende Key Take Aways für uns als Strukturierte Produkte Branche haften geblieben: «Wissensvermittlung» (inklusive vereinfachter und repetitiver Darstellung), «Wahrnehmung» und ein weiterer Evergreen, «ihren Platz in der Asset Allocation finden». Ein weiteres interessantes Thema, das von Frédéric Lamotte (CIO Credit Agricole Indosuez) angesprochen wurde, war «SRI». Zweifellos gewinnen Sozial Responsible Investments (SRI) unter CIOs und den zugehörigen jeweiligen Privatsphären immer mehr an Bedeutung und das Bewusstsein von Anlegern insbesondere für «grüne» und nachhaltige Investitionsmöglichkeiten scheint schnell zu steigen. Zudem habe ich gerade eine briefliche Abschlusserklärung von Patrick Odier, Senior Managing Partner von LODH, gelesen – seine Message: Nachhaltigkeit bietet die vielleicht grössten Investitionsmöglichkeiten in der modernen Geschichte! Kürzlich hatte ich auch ein interessantes Gespräch mit einem Senior Finance Campaigner von Greenpeace, Schweiz. Hauptdiskussionsthema war, ob Banken einen strengeren Governance- und Filterprozess ihrer Produktangebote und Anlageprozesse benötigen, einschliesslich Kriterien ökologischer und sozialer Verantwortung.

Ich bin auf jeden Fall überzeugt, dass SRI das kommende Anlagethema sein wird und dass es in naher Zukunft auch innerhalb des Schweizerischen Verbandes für Strukturierte Produkte ein ganz wichtiges Thema sein wird.