Entdecken Sie das Potenzial.

Eine Informationsbroschüre des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte – SVSP

STRUKTURIERTE PRODUKTE

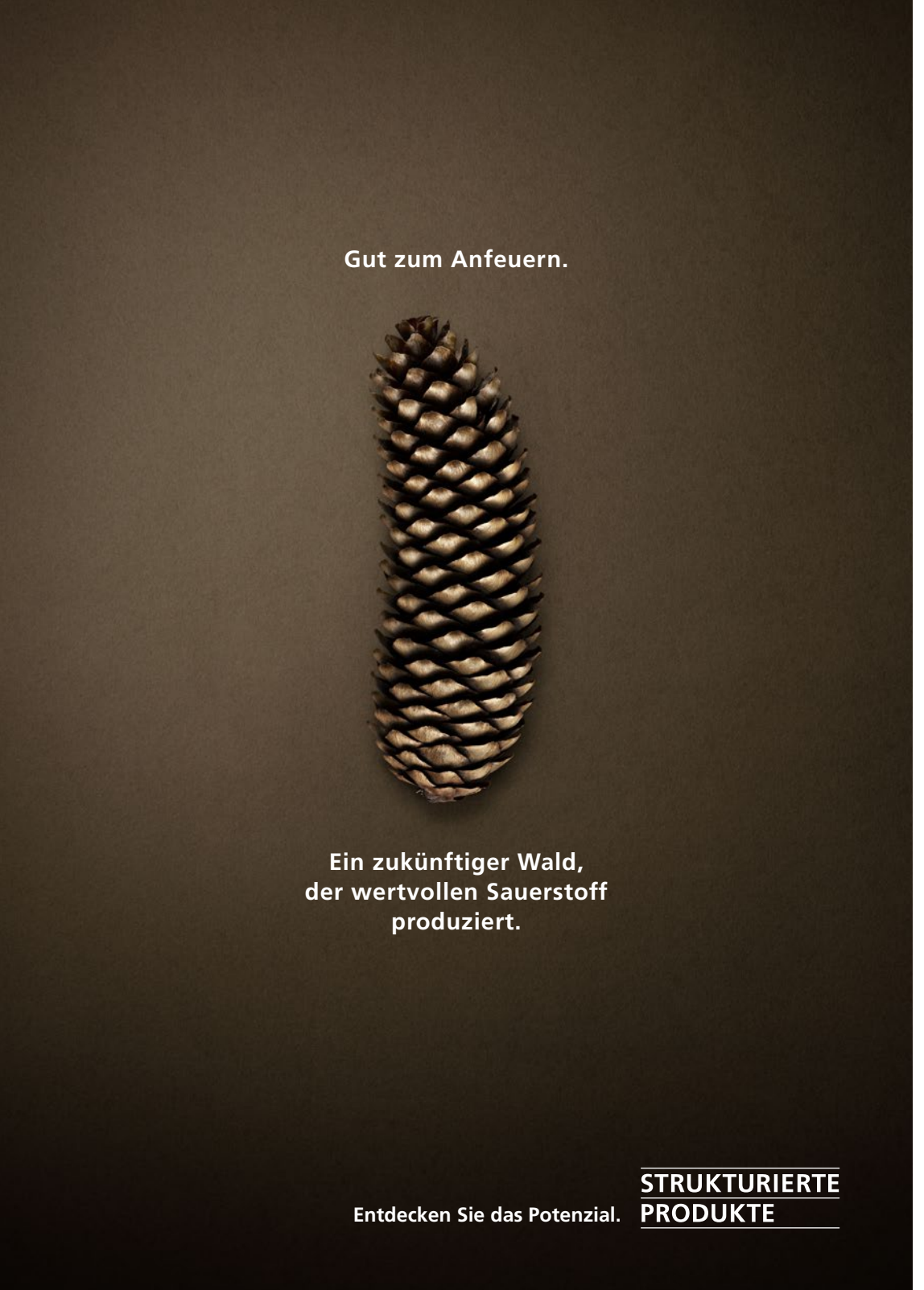
Inhalt

5 Was sind Strukturierte Produkte?
6 Geschichte der Derivate
9 Produkttypen und Kategorisierung
14 Die vier Kernvorteile von Strukturierten Produkten
15 Risiken

18 Investieren mit Strukturierten Produkten
19 Wann ist eine Investition in Strukturierte Produkte sinnvoll?
23 COSI – pfandbesichert investieren
24 Risikokennzahl
28 Häufige Irrtümer
30 Strukturierte-Produkte-Studie
33 Checkliste für Anleger

34 Über den Verband
34 Porträt und Ziele/Organe
35 Strukturierte Produkte und der Finanzplatz Schweiz
36 Meilensteine in der Geschichte des SVSP
36 Transparenz, Wissensvermittlung und Aufklärung im Fokus
38 Vorstand, Geschäftsstelle
39 Mitglieder

40 Strukturierte Produkte auf einen Blick



Was sind Strukturierte Produkte?

Strukturierte Produkte sind innovative und flexible Anlageinstrumente, die eine attraktive Alternative zu direkten Finanzanlagen (wie Aktien, Obligationen, Währungen etc.) darstellen. Dank ihrer Flexibilität lassen sich auch in anspruchsvollen Marktumfeldern für jedes Risikoprofil passende Anlagelösungen finden.

Definiert werden Strukturierte Produkte als von Emittenten (Herausgeber von Wertpapieren) öffentlich ausgegebene Anlageinstrumente, deren Rückzahlungswert von der Entwicklung eines oder mehrerer Basiswerte abhängt. Als Basiswerte für Strukturierte Produkte dienen zum Beispiel Anlagen wie Aktien, Zinsen, Devisen oder Rohstoffe wie Gold, Rohöl, Kupfer oder Zucker.

Strukturierte Produkte setzen sich aus der Kombination einer klassischen Anlage (beispielsweise einer Obligation) mit einem derivativen Finanzinstrument zusammen. Entsprechend der gewählten Derivatstrategie kann dadurch für jede Markterwartung (aufwärts, seitwärts, sinkend) und jedes Risikoprofil (konservativ, ausgewogen, aggressiv) ein geeignetes Produkt hergestellt werden.

Rechtlich gesehen sind Strukturierte Produkte Schuldverschreibungen beziehungsweise Forderungsrechte gegen den Emittenten. Für ihre Erfüllung haftet der Emittent mit seinem Vermögen. Die Bonität des Emittenten eines Strukturierten Produkts ist daher für den Anleger von grosser Bedeutung. Strukturierte Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen, und Anleger geniessen nicht den besonderen Schutz gemäss Kollektivanlagengesetz KAG.

Die Vermögenskategorie der Strukturierten Produkte ist für den Finanzplatz Schweiz und die Vermögensverwaltung wichtig. Die junge Industrie ist in den letzten Jahren stark gewachsen und hat ein volkswirtschaftlich relevantes Volumen erreicht. Heute sichern sie direkt und indirekt über 3000 hochqualifizierte Arbeitsplätze. Gemäss Angaben der Schweizerischen Nationalbank sind momentan rund CHF 200 Mrd. auf Schweizer Bankdepots in Strukturierten Produkten investiert («Assets under Management»). Dies entspricht rund 4 % der insgesamt in der Schweiz verwalteten Vermögenswerte.

Aktuelle Zahlen zum Marktvolumen veröffentlicht der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) laufend auf seiner Website: **www.svsp-verband.ch**

Geschichte der Derivate

Strukturierte Produkte – auch Derivate genannt – werden oft mit Werten wie Innovation, Komplexität und Modernität assoziiert. Tatsache ist aber, dass die ersten Derivatgeschäfte bereits vor Christi Geburt abgeschlossen wurden.

Auch wenn Derivate heute fälschlicherweise oft als Spekulationspapiere verschrien werden, üben diese Instrumente in der Wirtschaft wichtige Funktionen aus. So können sich zum Beispiel Produzenten mit Hilfe von Derivaten gegen steigende Rohstoffpreise oder Ernteausfälle absichern: McDonald's etwa kann durch den Kauf von Rindfleisch-Futures den Verkaufspreis seiner Hamburger konstant auf gleichem Niveau halten, da das Unternehmen so nicht von den Schwankungen an den Rohstoffmärkten betroffen ist.

Dieser Risikotransfer lohnt sich aber auch für den Privatinvestor: Auch ein Privatanleger kann sich mit Strukturierten Produkten nämlich gegen fallende Aktienkurse absichern.

Die Anfänge der Derivate

Historisch betrachtet gehen Derivate viel weiter zurück als Aktien. So lassen sich die ersten Termingeschäfte (Futures) bis 1700 v. Chr. zurückverfolgen, die erste börsengehandelte Aktie dagegen wurde «erst» 1602 herausgegeben.

500 v. Chr. wurden die ersten Terminkontrakte auf Oliven gehandelt. Die Motivation der Produzenten war, sich gegen fallende Preise abzusichern, indem sie schon im Voraus den Olivenpreis mit den Käufern vereinbarten. Gleichzeitig konnten sich die Warenabnehmer gegen steigende Preise absichern. So entstanden zum ersten Mal in der Geschichte «Spekulationsgeschäfte». Der Mathematiker Thales, der damals in grossem Mass Optionen für den Betrieb von Olivenpressen erwarb, konnte diese Nutzrechte äusserst lukrativ weiterveräussern. Dies gelang ihm dank seiner Fähigkeit, die künftige Ernte frühzeitig richtig einzuschätzen.

Mit seinen Optionen erwarb Thales ein Recht auf die zukünftige Nutzung eines Guts. Falls die Ernte schlecht ausgefallen wäre, hätte Thales seine Optionen nicht ausgeübt, und diese wären wertlos verfallen. An diesem Grundprinzip hat sich bis heute nicht viel geändert.

Von der «Tulpenmanie» hin zum Terminhandel

Die Blütezeit der Optionen begann im 17. Jahrhundert mit der niederländischen «Tulpenmanie», einer Spekulationsblase in Tulpen. Tulpenzwiebeln galten damals als wertvoller als Gold und Edelsteine. Nachdem 1637 die Tulpenzwiebelpreise in exorbitante Höhen geschossen waren, löste dies bei den Händlern eine Verkaufswelle aus, und die Preise brachen ein. Die Folge davon war eine Wirtschaftskrise.

Im 19. Jahrhundert wurde der Terminhandel mit der Gründung des Chicago Board of Trade (CBOT) salonfähig. Termingeschäfte konnten nun in grossen Volumen abgewickelt werden, weil für die gehandelten Waren einheitliche Standards bestanden.

Diese standardisierten Termingeschäfte nennt man Futures. Als dann Anfang der 1970er Jahre die fixen Wechselkurse fielen, stieg das Bedürfnis nach Absicherung markant an. International tätige Unternehmen, die ihre Produkte häufig in einer Fremdwährung verkauften, hatten oft das Problem, dass ihre Einnahmen wertmässig schwankten.

1991	2006	2007	2008	2009
Der Schweizerische Bankverein lanciert als erste Bank in der Schweiz ein Strukturiertes Produkt. Es handelt sich um ein Kapitalschutzprodukt.	Gründung des **Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP)** Erstmalige Durchführung der **Swiss Derivative Awards**	Lancierung der Derivatebörse **«Scoach»** für den elektronischen Handel mit Strukturierten Produkten in der Schweiz	Gründung des **europäischen Dachverbands** der Strukturierten Produkte **Eusipa** (European Structured Investment Products Association)	Einführung des **pfandbesicherten Segments (COSI)** an der Börse Scoach Schweiz. Damit kann das Emittentenrisiko minimiert werden

2010	2012	2015	2015	2017
Der SVSP lanciert eine **Wissensinitiative** für Anleger	SVSP lanciert die Kommunikationsoffensive **«Entdecken Sie das Potenzial»**	Um die **Transparenz** von Strukturierten Produkten weiter zu erhöhen, weisen die Emittenten **alle im Produktpreis einberechneten Gebühren für den Vertrieb** aus	Veröffentlichung der **ersten umfassenden und repräsentativen Studie** zu Strukturierten Produkten auf dem Schweizer Markt, die gute Performance bei angemessenen Kosten belegt	Launch der **«SP Portfolio Optimizers» App,** die Relationship-Manager unterstützt, die Wirkungsweise von Strukis im Portfolio zu erfassen und die Vorteile einer Beimischung systematisch zu erläutern.

Derivat-Boom seit Mitte der 1980er Jahre
Mit der Entwicklung des Black-Scholes-Bewertungsmodells für Optionen nahm das Interesse an Derivaten sprunghaft zu. Mit diesem Rechenmodell wurde es möglich, den Preis einer Option anhand eines mathematischen Modells exakt zu berechnen. Das anfängliche Problem, keine für die komplexen Rechenoperationen ausreichend schnellen Computerkapazitäten zur Verfügung zu haben, verflüchtigte sich mit dem technischen Fortschritt. Nachdem anfangs vergleichsweise einfache Marktrisiken wie Aktienprodukte gehandelt wurden, kamen später auch Derivate auf Zinsen, Kreditausfälle, Rohstoffe und Lebensmittel hinzu. Sogar Schweinebäuche oder Orangensaftkonzentrat werden heute auf Termin gehandelt.

Ausblick
Strukturierte Produkte haben sich über die letzten Jahre als innovative und flexible Anlageinstrumente bewährt und etabliert. Die Schweiz hat sich dank der vielfältigen Ausprägungen von Strukturierten Produkten, mit über 20 verschiedenen Produkttypen, als international führende und anerkannte Innovationskraft behauptet und beweist diese Stärke immer wieder aufs Neue. So hat die Schweiz (SIX und SVSP) mit der Einführung von COSI- Produkten (Collateral Secured Instruments) ein wirksames Produkt geschaffen, um das Emittentenrisiko stark zu minimieren. Diese Innovation wird international sehr geschätzt, so dass COSI-Produkte bereits als «Exportschlager» dienen. Neue Produktlösungen wie diese haben auch zur Stärkung der Innovationskraft und der Attraktivität des gesamten Finanzplatzes Schweiz geführt. Das Potenzial Strukturierter Produkte wird jedoch noch zu wenig wahrgenommen und genutzt. Die einfache, verständliche Wissensvermittlung und Aufklärung stehen deshalb im Zentrum der Anstrengungen des SVSP, um auf das Potenzial und die Vorteile von Strukturierten Produkten aufmerksam zu machen. Ausgewählte Beispiele zeigen anschaulich, wie deren Potenzial genutzt werden kann. Ziel ist es, dass sich der Anleger mit Strukturierten Produkten verstärkt auseinandersetzt, die vielen Informationsmittel von Emittenten und des Verbandes intensiver nutzt oder mit seinem Bankberater einen sinnvollen Einsatz diskutiert.

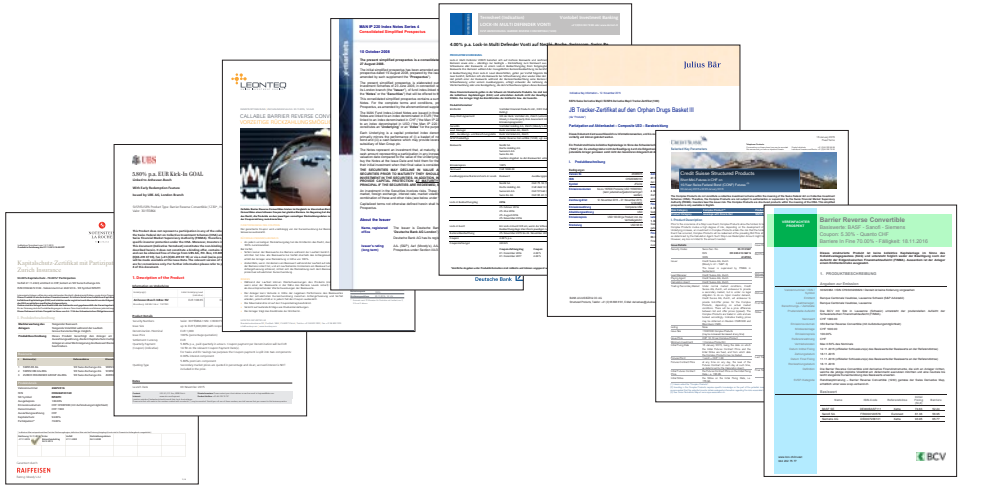
Einen zentralen Trend in der Branche stellen überdies die von den Emittenten weiterentwickelten Customized Product Tools und daraus gebündelte Metaplattformen dar. Über sie kann der Anleger Zertifikateofferten mehrerer Emittenten auf einer Plattform einholen, was die Preistransparenz und den Wettbewerb steigert. Zusätzliche Transparenz bieten alle Emittenten mit der Ausweisung der Vertriebsgebühren für Strukturierte Produkte. Sie umfassen sämtliche vom Emittenten bei der Emission im Ausgabepreis eingerechneten Gebühren, einschliesslich Vergütungen an Vertriebspartner. So weiss der Anleger genau, welche monetären Anreize Distributoren für den Vertrieb erhalten, und kann sich noch besser über Produkte und Emittenten informieren.

Produkttypen und Kategorisierung

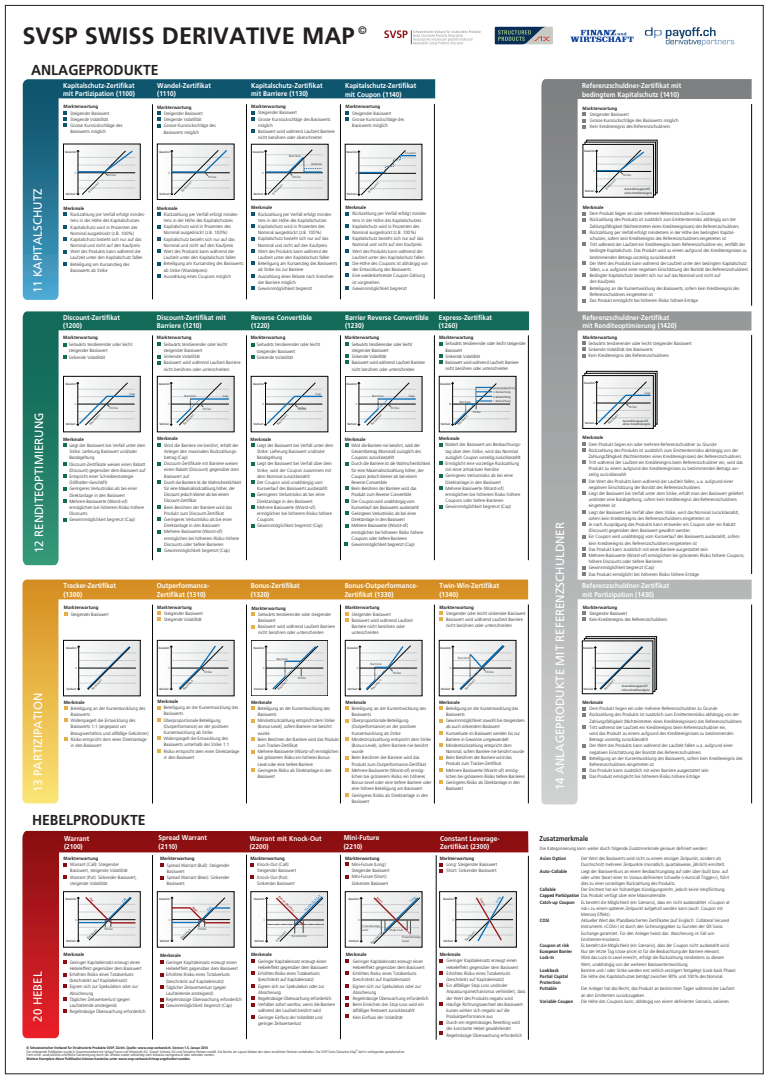
SVSP schafft Klarheit
Der Markt für Strukturierte Produkte zeichnet sich durch eine Vielzahl an unterschiedlichen Begriffen aus. So werden die Bezeichnungen «Zertifikat», «Strukturiertes Produkt», «Derivat» häufig synonym verwendet. Auch die Vielfalt der einzelnen Produktnamen ist gross: Hier schaffte der SVSP mit der Swiss Derivative Map Klarheit. Die Derivative Map ist eine regelbasierte, professionelle, unabhängige und im Markt anerkannte Hilfe für alle Anleger.

SVSP Swiss Derivative Map
Die Map klassifiziert alle Strukturierten Produkte in Anlage- und Hebelprodukte. Diese beiden Kategorien sind wiederum unterteilt in 6 Hauptgruppen und über 20 Produkttypen. Jeder Hauptgruppe sind unterschiedliche Produkttypen zugeordnet. Die Funktionsweise eines Produkttyps wird anhand seines Auszahlungsdiagramms aufgezeigt. Die Map liefert zudem weitere Informationen zur Markterwartung und zu produktspezifischen Merkmalen.

- Auf der Website des Verbands befindet sich ein interaktiver Produktfinder unter **www.svsp-verband.ch/produktindex**
- Die Klassifizierung wird monatlich überprüft und bei Bedarf ergänzt
- Neue Produkttypen werden eröffnet, wenn drei Emittenten mindestens je drei Produkte eines gleichartigen Typs ausgegeben haben



Meilenstein in der Geschichte der Strukturierten Produkte: die SVSP Swiss Derivate Map



Kapitalschutz-Produkte

Mit Kapitalschutz-Produkten sichert man sich effizient gegen sinkende Kurse ab. Der Kapitalschutz beträgt in der Regel zwischen 90 und 100 % des Nominalwerts des Produkts und gilt per Laufzeitende. Während der Laufzeit kann es, wie bei Obligationen, zu Kursschwankungen kommen. Das Aufwärtspotenzial von Kapitalschutz-Produkten ist im Allgemeinen tiefer als bei anderen Produkten und kann begrenzt sein. Der Investor hat aber die Möglichkeit, eine bedeutende Rendite zu erwirtschaften, ohne dabei auf den Kapitalschutz zu verzichten.

Renditeoptimierungs-Produkte

Renditeoptimierungs-Produkte sind für seitwärts laufende Märkte geeignet, denn der Investor verzichtet darauf, an der positiven Kursentwicklung des Basiswerts uneingeschränkt zu partizipieren. Die Schwelle, bis zu der er an der Kursentwicklung des Basiswerts partizipiert, wird «Cap» genannt, ab dort sind die möglichen Gewinne «gecapped».

Im Gegenzug für die Aufgabe des vollen Aufwärtspotenzials erhält der Investor einen Coupon (Reverse Convertible) oder einen Diskont auf den Basiswert (Discount-Zertifikate). Falls der Basiswert stark sinkt und den Cap oder die Barriere (Barrier Reverse Convertible) unterschreitet, trägt der Investor gleich wie bei einer Direktanlage im Basiswert die Verluste vollumfänglich mit. Da der Coupon aber in jedem Fall ausbezahlt wird, spricht man auch von «verzinsten Aktien». Bei Produkten mit mehreren Basiswerten erhöht sich der Coupon-Ertrag, aber auch das Risiko, denn keiner der Basiswerte darf die Schwelle unterschreiten.

Partizipations-Produkte

Partizipations-Produkte nehmen grundsätzlich uneingeschränkt an der Kursentwicklung des Basiswerts teil, und die Partizipation ist weder gegen oben noch gegen unten limitiert. Je nach Produktausgestaltung kann die Partizipation völlig gleichläufig (Tracker-Zertifikate) oder mit verschiedenen Zusatz-Mechanismen ausgestattet sein. So wird beispielsweise die Partizipationsrate bei einem Outperformance-Zertifikat ab einer gewissen Schwelle (Strike) erhöht. Im Gegenzug ist der Anleger bereit, zugunsten des Outperformance-Mechanismus auf die Dividendeneinnahmen zu verzichten. Beim Bonus-Zertifikat erhält der Investor die Vergütung (den «Bonus») auch dann wenn der Basiswert nicht steigt, sondern seitwärts verläuft. Im Gegenzug ist er bereit, auf Dividendenerträge zu verzichten, die vom Emittenten einbehalten werden, um den Bonus-Mechanismus zu konstruieren.

Anlage-Produkte mit Referenzschuldner

Im Sommer 2011 erweiterte der SVSP sein Kategorisierungsmodell um die Kategorie «Anlage-Produkte mit Referenzschuldner». Die neue Produktkategorie gibt dem Investor eine zusätzliche Möglichkeit zur Renditesteigerung und zur Schuldnerdiversifizierung: Für die festverzinsliche Komponente des Strukturierten Produkts werden Wertpapiere von Nicht-Banken gewählt.

Die neue Produktkategorie verfügt über die Produkttypen «Referenzschuldner-Zertifikat mit bedingtem Kapitalschutz», «Referenzschuldner-Zertifikat mit Renditeoptimierung» sowie «Referenzschuldner-Zertifikat mit Partizipation». Die zugrunde gelegten Markterwartungen der drei Produkttypen richten sich nach den jeweiligen Kategorien, denen sie zugeordnet sind. Für ein «Referenzschuldner-Zertifikat mit Renditeoptimierung» beispielsweise gelten also grundsätzlich die Markterwartungen von Renditeoptimierungs-Produkten.

Hebelprodukte

Hebelprodukte eignen sich zur kurzfristigen Spekulation oder zur Absicherung. Die bekanntesten Hebelprodukte sind einerseits Warrants (Put und Call), die eine feste Laufzeit haben, und andererseits Mini-Futures und Warrants mit Knock-Out, die bei Berührung einer Barriere (Stop-Loss, Knock-Out) vorzeitig verfallen. Alle Hebelprodukte, daher der Name, zeichnen die Kursentwicklung des Basiswerts mit einem Hebeleffekt nach. Während bei den Warrants auch die erwartete Volatilität einen wesentlichen Einfluss auf den Preis hat, ist dieser Einfluss bei Mini-Futures ausgeschlossen und bei Warrants mit Knock-Out sehr gering. Ab Herbst 2012 ergänzt der neu geschaffene Produkttyp Constant-Leverage-Zertifikat die Palette der Hebelprodukte. Diese auch Faktor- oder Index-Zertifikate genannten Produkte sind mit einem konstanten Hebel (Faktor) ausgestattet und gewähren eine überproportionale Partizipation an den Bewegungen des Basiswerts. Die Produkte haben im Gegensatz zu Knock-Out Warrants oder Mini-Futures keinen Knock-Out. Auch die Constant-Leverage-Zertifikate sind weitgehend volatilitätsneutral und keinem Zeitwertverlust ausgesetzt. Bei der Investition in Hebelprodukte ist eine regelmässige Überwachung erforderlich. Der maximale Verlust ist auf das eingesetzte Kapital beschränkt, es besteht im Vergleich zu anderen Termingeschäften also keine Nachschusspflicht.

Akzeptanz im Markt

Die vom Verband definierten Produkttypen sind auf der Swiss Derivative Map übersichtlich aufgeführt. Die Map kann als Faltprospekt oder als Poster kostenlos bezogen werden und wurde in Zusammenarbeit mit Payoff.ch (Derivative Partners), der «Finanz und Wirtschaft» und der Derivatbörse SIX Structured Products Exchange AG produziert.

Die Swiss Derivative Map geniesst eine breite Akzeptanz im Markt. Die meisten Emittenten vermerken auf ihren Termsheets die SVSP-Klassifizierung. Für viele Anleger ist die Swiss Derivative Map ein unentbehrliches Hilfsmittel.

Der europäische Branchenverband für Strukturierte Produkte, Eusipa, hat die Swiss Derivate Map als Grundlage für eine europaweit einheitliche Klassifizierung ausgewählt. Damit wurde das vom SVSP entwickelte Kategorisierungssystem zum europäischen Standard.

Bezugsquellen

Poster und Faltprospekt «Swiss Derivative Map» zum Download auf **www.svsp-verband.ch/derivativemap**

Als Poster oder Faltprospekt kostenlos zu bestellen auf **www.svsp-verband.ch**

Die vier Kernvorteile von Strukturierten Produkten

Strukturierte Produkte zeichnen sich durch vier Kernvorteile aus. Im Gegensatz zu anderen Anlageklassen ist erstens jede Marktmeinung abbildbar und zweitens jedes Risikoprofil. Es kann drittens in jede Anlageklasse investiert werden, und dank der gewährleisteten Liquidität sind die Produkte viertens stets handelbar.

1. Jede Marktmeinung ...
Im Gegensatz zu herkömmlichen Anlageklassen ist mit Strukturierten Produkten jede Marktmeinung abbildbar. Während Direktinvestitionen in Aktien oder Aktienfonds nur bei steigenden Kursen Rendite generieren, können mit Strukturierten Produkten auch bei sich seitwärts bewegenden oder sogar sinkenden Kursen attraktive Renditen erwirtschaftet werden. Voraussetzung hierfür ist, wie bei allen Anlagen in Finanzprodukte, die zukünftige Entwicklung des Basiswerts richtig einzuschätzen.

2. Jedes Risikoprofil ...
Mit Strukturierten Produkten – richtig eingesetzt – kann jedes Risikoprofil abgebildet werden. Spekulative Anleger bedienen sich aus der Auswahl an Hebelprodukten. Renditeorientierte Anleger investieren in Renditeoptimierungs- und Partizipationsprodukte. Für konservative Anleger eignen sich kapitalgeschützte Produkte am besten.

3. Jede Anlageklasse ...
Dank Strukturierten Produkten lassen sich Investitionen in Basiswerte tätigen, die den meisten Anlegern bisher nicht zugänglich waren. Exotische Aktienmärkte (z.B. BRIC, Osteuropa), Fixed Income (z.B. Bondindizes), Rohstoffe (von Aluminium bis Zink), Immobilien (Indizes, Baskets), Alternative (Hedge-Funds) und neue Anlageklassen (z.B. Wetter). Daneben sind natürlich auch Investitionen in klassische Aktienmärkte möglich. Alles in allem erschliessen sich so optimale Diversifikationsmöglichkeiten.

4. Hohe Liquidität ...
Die in der Regel jederzeit gestellten Echtzeit-Kurse garantieren eine hohe Liquidität der Strukturierten Produkte. Gerade in turbulenten Märkten haben Strukturierte Produkte bewiesen, dass sie gegenüber anderen Anlagen einen Liquiditätsvorteil bieten. Andere Anlagen waren nämlich teilweise nicht mehr oder nur eingeschränkt handelbar.

Risiken

Wie bei allen Finanzprodukten müssen auch bei Strukturierten Produkten gewisse Risiken beachtet werden.

Als erste Grundregel gilt, dass zwingend eine Vorstellung zur Entwicklung des zugrunde liegenden Basiswerts vorhanden sein muss. Nur so kann die Performance des Strukturierten Produkts abgeschätzt werden. Ferner sind Strukturierte Produkte Finanzprodukte, die ein gewisses Verständnis der Marktmechanismen und ein Basis-Fachwissen voraussetzen. Zudem soll ein Strukturiertes Produkt in den Portfolio-Kontext passen, etwa zur Vermeidung unerwünschter Konzentrationen in einem Basiswert.

Als weitere goldene Regel für jeden Anleger gilt es, seine Anlagen zu diversifizieren. Es empfiehlt sich, verschiedene Schuldner (Emittenten) zu berücksichtigen und nicht nur bei einer Bank Strukturierte Produkte zu erwerben. Dadurch erhält der Investor grössere Sicherheit. Beim Worst-Case-Szenario, dem Ausfall eines Emittenten, kann der Verlust auf diese Weise begrenzt werden.

Die Bonität des Emittenten spielt eine zentrale Rolle. Strukturierte Produkte sind Schuldverschreibungen, für deren Erfüllung der Emittent mit seinem ganzen Vermögen haftet (kein Sondervermögen wie bei Fonds). Die Sicherheit eines Strukturierten Produkts hängt daher von der Bonität des Schuldners (Emittenten) ab. Ansprüche aus Strukturierten Produkten sind bei einem Konkurs der Emissionsbank in der Regel nicht privilegiert. Investoren gelten als normale Gläubiger der dritten Klasse, das heisst, sind Inhabern von Anleihen oder Obligationen gleichgestellt.

Der SVSP veröffentlicht auf seiner Website unter **www.svsp-verband.ch/bonitaet** die Bonitätsratings, Credit Spreads und Kernkapitalquoten (Tier 1 Ratings) seiner Verbandsmitglieder. Die Bonitätsratings, Credit Spreads und Kernkapitalquoten beziehen sich auf die jeweilige Emittentin der Strukturierten Produkte oder auf den Sicherungsgeber, wenn die Forderungen durch eine Garantie oder eine andere Sicherheit gesichert sind. Der Anleger kann mit diesen Informationen und dem Termsheet eines Strukturierten Produkts einfach und schnell erkennen, wer ihm gegenüber in welchem Umfang haftet.

Bonitätsratings
Die Bonitätsratings beziehen sich auf den jeweiligen Garantiegeber. Grundsätzlich ist dies die jeweilige Muttergesellschaft des Konzerns. Eine Erklärung der einzelnen Bonitätsratings von Moody's, S&P und Fitch ist separat aufgeführt. Nicht für jede Emittentin haben die Ratingagenturen eine Bewertung vorgenommen.

Credit Spreads

Credit Spreads helfen dem Anleger, die Bonität der jeweiligen Emittentin oder des Sicherungsgebers einzuschätzen. Die auf der Website publizierten Informationen beziehen sich auf Unternehmensanleihen mit einer Laufzeit von einem Jahr resp. von fünf Jahren. Dabei stellen die angegebenen Basispunkte die hypothetische Versicherungsprämie dar, die der Anleger zu entrichten hätte, um sich gegen einen Ausfall der Strukturierten Produkte der jeweiligen Emittentin abzusichern. Die Credit Spreads vermitteln ein noch genaueres Bild über die Bonität einer Emittentin. Ein geringer Spread spricht grundsätzlich für eine hohe Bonität.

Kernkapitalquote (Tier 1 Ratings)

Die Kernkapitalquote «Tier 1» (nach Basel II) ist der Quotient aus Kernkapital und risikogewichteten Aktiven. Das Kernkapital setzt sich aus dem Gesellschaftskapital, den offenen Reserven und dem Gewinnvortrag zusammen. Eigenmittelvorschriften gemäss Basel II verlangen eine minimale Tier-1-Quote von 4 %.

Bei Strukturierten Produkten ist die Emittentenbonität wichtig

Die wöchentlich aktualisierten Credit Spreads vermitteln ein genaues Bild der Bonität einer Emittentin von Strukturierten Produkten.

Weitere Informationen zu Emittentenbonität, Ratings, Credit Spreads und Kernkapitalquoten unter: **www.svsp-verband.ch/bonitaet**

Emittentenbonität der Mitglieder des SVSP

SVSP | Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte / Swiss Structured Products Association / Associazione Svizzera per prodotti strutturati / Association Suisse Produits Structurés

Stand der Daten: 23. Dezember 2015

Emittentin (Emissionsvehikel)	Ort	Beziehung zur Gesell. mit Rating	Art der Sicherheit	Sicherungsgeber	Gesellschaft mit Rating	Bonitätsrating Moody's	S&P	Fitch	Credit Spreads 1 year	Δ16.12	5 year	Δ16.12
Bank Julius Bär & Co. Ltd.	Zürich	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Bank Julius Bär & Co. Ltd.**	A3	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Bank Julius Bär & Co. Ltd. Guernsey Branch	Guernsey	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Bank Vontobel AG	Zürich	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Bank Vontobel AG**	A2	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Vontobel Financial Products Ltd.	Dubai	Tochtergesellschaft	Garantie	Vontobel Holding AG, Zürich	**Vontobel Holding AG**	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Banque Cantonale Vaudoise	Lausanne	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Banque Cantonale Vaudoise**	Aa2	AA	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Banque Cantonale Vaudoise, Guernsey Branch	Guernsey	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Barclays Bank PLC	London	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Barclays Bank PLC**	Baa3	BBB	A	23.22	-0.26	60.50	-0.80
BNP Paribas SA	Paris	Gleiche jur. Person	-	Keine	**BNP Paribas SA**	A1	A+	A+	26.86	0.79	72.50	1.90
Commerzbank	Frankfurt	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Commerzbank**	Baa1	BBB+	BBB	34.32	-0.68	89.50	-2.00
Credit Suisse Guernsey Branch	Guernsey	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine	**Credit Suisse**[1) 2)]	Baa2	BBB+	A	52.39	2.56	86.50	1.00
Credit Suisse London Branch	London	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Credit Suisse Nassau Branch	Nassau	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Credit Suisse International	London	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Credit Suisse International**[1) 2)]	A1	A	A	n/a	n/a	n/a	n/a
Deutsche Bank AG	Frankfurt	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Deutsche Bank AG**	A3	BBB+	A-	46.31	0.63	96.50	1.00
Deutsche Bank AG, London Branch	London	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Deutsche Bank AG, Zuerich Branch	Zürich	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
Leonteq Securities AG	Zürich	n/a	-	Keine	-	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Leonteq Securities AG Guernsey Branch	Guernsey	n/a	-	Keine	-							
EFG International Finance (Guernsey) Ltd.	Guernsey	Tochtergesellschaft	Garantie	EFG International AG	**EFG International AG**	Aa2	n/a	A	n/a	n/a	n/a	n/a
Goldman Sachs International	London	Tochtergesellschaft	Garantie	Goldman Sachs Group, Inc., Delaware	**Goldman Sachs Group, Inc.**	A3	BBB+	A	33.83	-2.68	89.00	1.73
Macquarie Structured Products (Europe) GmbH	Frankfurt	Tochtergesellschaft	Garantie	Macquarie Bank Limited, London Branch	**Macquarie Bank Limited**	A3	BBB	A-	47.66	-5.74	109.29	-11.71
Merrill Lynch Capital Markets AG	Zürich	Tochtergesellschaft	Garantie	Bank of America Corporation	**Bank of America Corporation**	Baa1	BBB+	A	24.64	-0.56	74.50	-1.44
Merrill Lynch International & Co. Netherlands Antilles	Curaçao	Tochtergesellschaft	Garantie	Bank of America Corporation								
Merrill Lynch SA	Luxembourg	Tochtergesellschaft	Garantie	Bank of America Corporation								
Morgan Stanley & Co. Inc.	Wilmington	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Morgan Stanley & Co. Inc.**	n/a	A	n/a	32.00	-0.05	87.50	-0.05
Morgan Stanley & Co. International Plc.	London	Tochtergesellschaft	-	Keine	**Morgan Stanley & Co. International plc**	A1	A	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Morgan Stanley B.V.	Amsterdam	Tochtergesellschaft	Garantie	Morgan Stanley & Co. Inc., Wilmington, Delaware	-	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Notenstein Privatbank AG	St. Gallen	Tochtergesellschaft	Garantie	Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, St. Gallen	**Raiffeisen Schweiz Genossenschaft**	A2	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA	Köln	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Sal. Oppenheim jr. & Cie.**[4)]	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
SGA Société Générale Acceptance N.V.	Curaçao	Tochtergesellschaft	Garantie	Société Générale, Paris	**Société Générale**	A2	A	A	24.40	-0.05	69.50	-0.50
Société Générale Effekten GmbH	Frankfurt	Tochtergesellschaft	Garantie	Société Générale, Paris								
The Royal Bank of Canada Capital Markets Ltd.	London	Tochtergesellschaft	Garantie	The Royal Bank of Canada	**The Royal Bank of Canada**	Aa3	AA-	AA	n/a	n/a	n/a	n/a
UBS AG	Zürich	Gleiche jur. Person	-	Keine	**UBS AG**	A2	A	A	19.75	-0.87	47.50	-0.71
UBS AG, Jersey Branch	Jersey	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
UBS AG, London Branch	London	Zweigniederlassung, gleiche jur. Person	-	Keine								
UniCredit Bank AG	München	Gleiche jur. Person	-	Keine	**UniCredit Bank AG**	A3	BBB	A-	30.66	0.01	79.28	-0.03
Zürcher Kantonalbank	Zürich	Gleiche jur. Person	-	Keine	**Zürcher Kantonalbank**[3)]	Aaa	AAA	AAA	n/a	n/a	n/a	n/a
Zürcher Kantonalbank Finance (Guernsey) Ltd	Guernsey	Tochtergesellschaft	Keep Well Agreement	Zürcher Kantonalbank, Zürich								

Gesellschaft mit Rating	Bonitätsrating Moody's	S&P	Fitch	Credit Spreads 1 year	Δ16.12	5 year	Δ16.12
Sal. Oppenheim jr. & Cie.[4)]	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Société Générale	A2	A	A	24.40	-0.05	69.50	-0.50
The Royal Bank of Canada	Aa3	AA-	AA	n/a	n/a	n/a	n/a
UBS AG	A2	A	A	19.75	-0.87	47.50	-0.71

Investieren mit Strukturierten Produkten

Wer einige grundlegende Regeln beachtet, dem bieten Strukturierte Produkte eine Fülle von spannenden und vielseitigen Investitionsmöglichkeiten. Vor einer Investition mit Strukturierten Produkten muss auf jeden Fall eine feste Meinung über die Marktentwicklung eines Basiswerts vorhanden sein. Der Anleger muss sich ferner über seine Risikopräferenz im Klaren sein. Ausserdem sollte man nur in Produkte investieren, die man versteht. Schliesslich gilt – wie bei jeder anderen Investition – auch hier die goldene Regel der Diversifikation.

1 Welche Markterwartung haben Sie, allgemein sowie hinsichtlich einzelner Basiswerte? Mit Strukturierten Produkten können Sie auf steigende, sinkende oder seitwärts tendierende Märkte setzen, bei hoher oder niedriger Volatilität.

2 Kennen Sie den Basiswert? Haben Sie dessen jüngste Entwicklung verfolgt? Berücksichtigen Sie Expertenmeinungen und vergleichen Sie Alternativen.

3 Wissen Sie, wie sich der Basiswert entwickeln muss, damit das Produkt einen Gewinn erzielt? Die wichtigsten Produktmerkmale entnehmen Sie dem Termsheet.

4 Sind Sie mit den Marktszenarien vertraut, bei welchen ein Verlust entstehen kann? Das Über- oder Unterschreiten bestimmter Kursschwellen kann je nach Produkt sehr unterschiedliche Folgen haben.

5 Kennen Sie den Emittenten des Produkts und sind Sie über das Emittentenrisiko informiert? Mehr Informationen zu den Emittenten finden Sie auf unserer Website.

6 Entspricht das Produkt Ihrer Risikoneigung? Entscheiden Sie sich für einen Produkttyp:
· risikoavers: primär Kapitalschutzprodukte
· bedingt risikofreudig: Rendite- und Partizipationsprodukte
· sehr risikofreudig: Partizipations- und Hebelprodukte

7 Haben Sie alle Informationsquellen des Produkts zur Kenntnis genommen? Lesen Sie das Termsheet genau durch und holen Sie gegebenenfalls eine Zweitmeinung eines Anlageberaters ein.

Ihr Anlageentscheid

Ihr strukturierter Weg zum richtigen Produkt
Vor jeder Investition in Strukturierte Produkte sollte sich ein Anleger mit den nebenstehenden Fragen auseinandersetzen.

Wann ist eine Investition in Strukturierte Produkte sinnvoll?

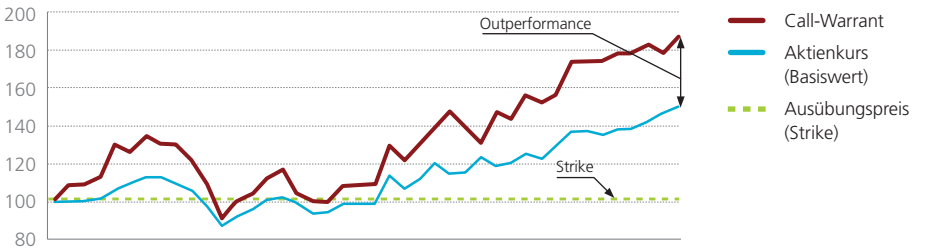
Fallbeispiel I: Hebelprodukt
(Call-Warrant, SVSP-Bezeichnung 2100)
Sie gehen von einem steigenden Basiswert und steigender Volatilität aus. In diesem Fall eignet sich ein Hebelprodukt, beispielsweise ein Call-Warrant.

Ein Call-Warrant weist einen Hebeleffekt gegenüber der Kursentwicklung im Basiswert auf und eignet sich zur kurzfristigen Spekulation oder zur Absicherung. Es ist eine regelmässige Beobachtung erforderlich. Zu beachten ist der tägliche Zeitwertverlust, der gegen das Laufzeitende ansteigt. Es besteht ein erhöhtes Risiko eines Totalverlusts. Dieser ist jedoch in jedem Fall auf den Kapitaleinsatz beschränkt.

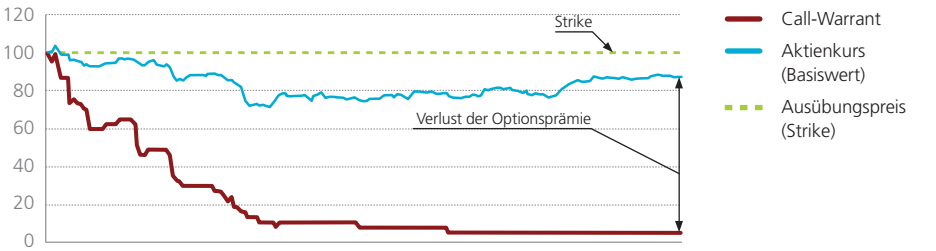
Szenario I: steigender Basiswert
Der Basiswert überschreitet den Strike-Level (Ausübungspreis) zu Beginn der Laufzeit. Das Resultat ist ein überproportionaler Gewinn durch die Hebelwirkung des Call-Warrants.

Szenario II: sinkender Basiswert
Der Basiswert liegt am Ende der Laufzeit unterhalb des Strike-Levels. Dies hat den Verlust der Optionsprämie zur Folge.

Szenario I



Szenario II

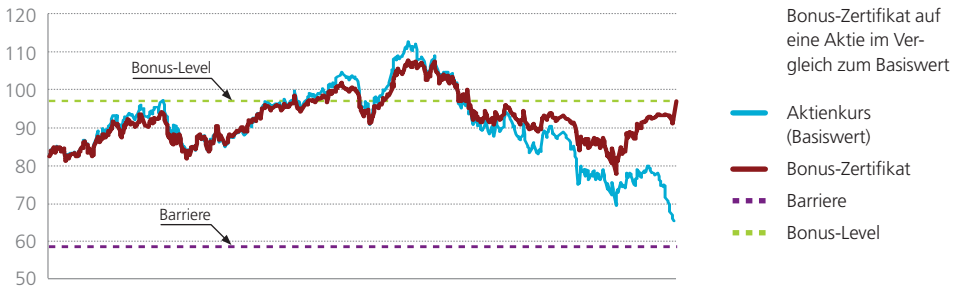


Fallbeispiel II: Partizipations-Produkt (Bonus-Zertifikat, SVSP-Bezeichnung 1320)
Sie gehen von einem seitwärts tendierenden bis leicht steigenden Basiswert aus. Sie wollen ein geringeres Risiko als bei einer Direktanlage eingehen. In diesem Fall eignet sich ein Bonus-Zertifikat (Partizipations-Produkt), da ein Teilschutz bis zur Barriere besteht. Nach Berühren der Barriere wandelt sich das Bonus- zum Tracker-Zertifikat. Sofern die Barriere nie be-rührt wird, erhalten Sie die Rückzahlung des Bonus-Levels oder – falls der Basiswert über dem Bonus-Level liegt – den Gegenwert des Basiswerts ausbezahlt.

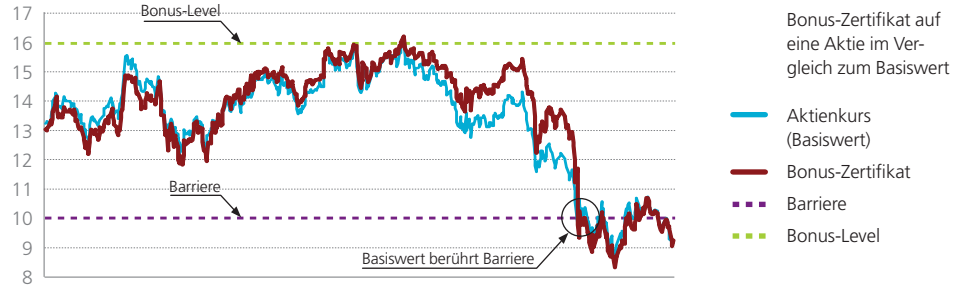
Szenario I:
Der Basiswert durchbricht die Barriere während der Laufzeit nie und liegt am Ende der Laufzeit unterhalb des Bonus-Levels. Das Resultat ist die Auszahlung des Bonus-Levels, also ein Mehrertrag durch das Bonus-Zertifikat gegenüber dem Basiswert.

Szenario II:
Der Basiswert berührt die Barriere während der Laufzeit. Das Bonus-Zertifikat wird danach zum «Tracker» und verliert den Bonus-Mechanismus. Das Resultat ist die gleiche Entwicklung wie beim Basiswert.

Szenario I



Szenario II

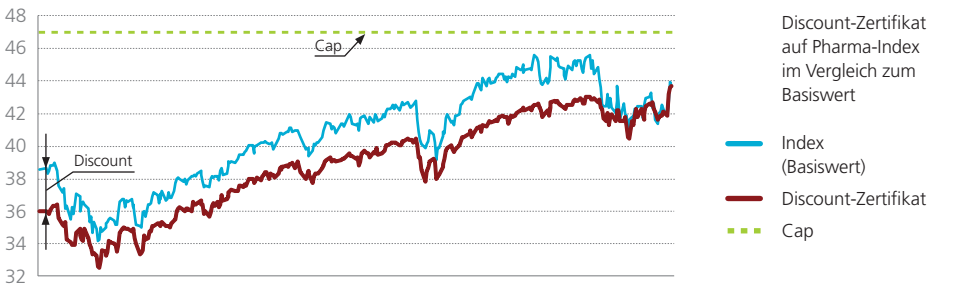


Fallbeispiel III: Renditeoptimierungs-Produkt (Discount-Zertifikat, SVSP-Bezeichnung 1200)
Sie gehen von einem seitwärts tendierenden oder leicht steigenden Basiswert sowie sinkender Volatilität aus. Hierzu eignet sich ein Renditeoptimierungs-Produkt, beispielsweise ein Discount-Zertifikat. Liegt der Basiswert bei Verfall unter dem Cap, erhalten Sie den Basiswert geliefert und/oder eine Barabgeltung. Die Gewinnmöglichkeit ist durch den Cap nach oben begrenzt. Discount-Zertifikate weisen einen Rabatt (Discount) gegenüber dem Basiswert auf. Es besteht ein geringeres Verlustrisiko als bei einer Direktanlage. Bezieht sich das Produkt auf mehrere Basiswerte (Multi-Assets), können bei höherem Risiko höhere Discounts erzielt werden.

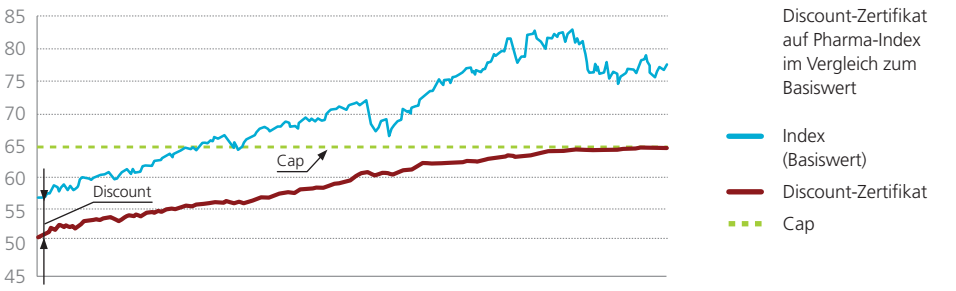
Szenario I:
Der Basiswert liegt am Ende der Laufzeit unter dem Cap. Das Resultat ist ein höherer Ertrag des Zertifikats als bei einer Direktanlage, da das Discount-Zertifikat beim Kauf günstiger war als der Basiswert.

Szenario II:
Der Basiswert liegt am Ende der Laufzeit über dem Cap. Das Resultat ist ein Minderertrag gegenüber dem Basiswert, da keine Partizipation oberhalb des Cap stattfindet.

Szenario I



Szenario II

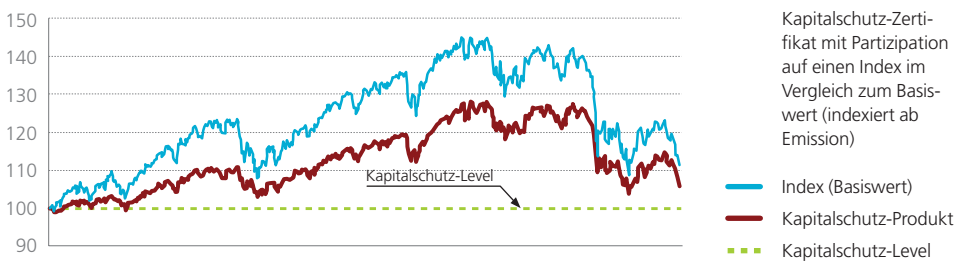


Fallbeispiel IV: Kapitalschutz-Zertifikat mit Partizipation (SVSP-Bezeichnung 1100)
Sie gehen von einem steigenden Basiswert aus, können aber grössere Kursrückschläge nicht ausschliessen und wollen per Laufzeitende mindestens das investierte Kapital zurückbezahlt erhalten. Hier eignet sich ein Kapitalschutz-Produkt. Sie partizipieren in einem definierten Ausmass am steigenden Basiswert. Die Rückzahlung erfolgt mindestens in der Höhe des Kapitalschutzes. Dagegen verzichten Sie auf sichere Zinsen einer Geldmarktanlage. Der Wert des Produkts kann während der Laufzeit unter den garantierten Rückzahlungsbetrag fallen, das heisst, der Kapitalschutz bezieht sich auf den Verfall und den Nominalbetrag.

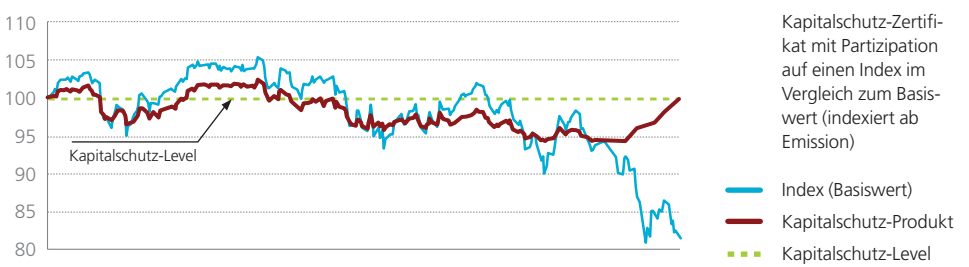
Szenario I:
Der Basiswert liegt bei Verfall deutlich im Plus. Das Zertifikat kann an der positiven Rendite des Basiswerts deutlich partizipieren.

Szenario II:
Der Basiswert liegt bei Verfall deutlich im Minus. Trotzdem fällt das Produkt dank dem Kapitalschutz nicht unter den Nominalwert.

Szenario I



Szenario II

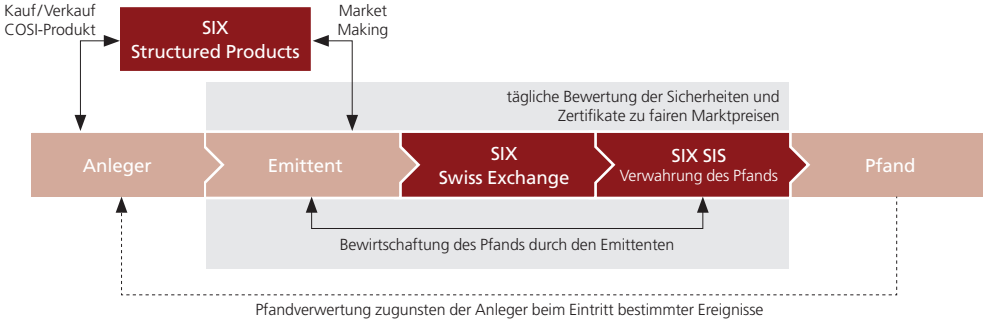


COSI – pfandbesichert investieren

Seit 2009 kann das Emittentenrisiko auch mit den Collateral Secured Instruments (COSI) abgesichert werden. Die innovative Dienstleistung hat sich als passende Antwort auf die veränderten Bedürfnisse der Anleger bewährt. Der national wie auch international preisgekrönte Prozess des COSI-Segments stellt sicher, dass die ausstehende Forderung des Anlegers gegenüber dem Emittenten des Strukturierten Produkts zu jeder Zeit angemessen besichert ist. Damit wird der Markt weiter ausgebaut, und Investoren eröffnen sich zusätzliche Anlagemöglichkeiten mit bestmöglichem Schutz vor dem Emittentenrisiko. Seit Anfang 2012 werden COSI-Produkte auch ausländischen Emittenten sukzessive zugänglich gemacht, womit die Internationalisierung der Dienstleistung einen weiteren Meilenstein voranschreitet.

Pfandbesicherung durch Hinterlegung liquider Wertschriften
Aus rechtlicher Sicht sind Strukturierte Produkte Schuldverschreibungen beziehungsweise Forderungsrechte gegen den Emittenten; deshalb trägt der Anleger ein Ausfallrisiko des Emittenten. Dieses Emittenten-Ausfallrisiko lässt sich durch die Pfandbesicherung stark einschränken. Dazu werden vom Emittenten liquide Wertschriften als Sicherheiten bei der SIX SIS (Schwestergesellschaft der Schweizer Börse) hinterlegt. Die mit einem Strukturierten Produkt verbundenen Marktrisiken werden durch die Besicherung nicht beeinflusst und verbleiben vollumfänglich beim Anleger, aber der Zahlungsausfall des Emittenten ist abgesichert. Die Möglichkeit zur Pfandbesicherung wird für Strukturierte Produkte angeboten, die an der SIX Swiss Exchange kotiert und über die Derivatbörse SIX Structured Products Exchange AG gehandelt werden. Je nach Kursverlauf hat der Emittent Sicherheiten in entsprechendem Umfang nachzuliefern. Falls ein Emittent Konkurs gehen sollte, dienen die hinterlegten Werte als Pfandsicherheit zugunsten der Anleger.

Wie funktioniert COSI?



Risikokennzahl

Die SVSP-Risikokennzahl ermöglicht auf Basis des Value-at-Risk-Ansatzes (VaR) das Marktrisiko eines Strukturierten Produkts abzuschätzen. Um die Einordnung zu erleichtern, werden Strukturierte Produkte in sechs Risikokategorien eingeteilt, wobei die Kategorie 6 das höchste Risiko für eine Investition in ein Produkt bedeutet und die Kategorie 1 das geringste. Die Risikokennzahl wird täglich berechnet und dem Markt zur Verfügung gestellt.

Value at Risk – VaR

Der Value at Risk (VaR) ist die in der Finanzbranche am weitesten verbreitete Methode, um das Marktrisiko einer Investition abzuschätzen. Der VaR gibt eine Antwort auf die Frage: «Wenn ich Geld verliere, wie viel kann ich dann verlieren?» Der VaR macht eine Aussage dazu, indem zum Beispiel angegeben wird, dass man bei einer bestimmten Investition während einer Haltedauer von 10 Tagen mit der Wahrscheinlichkeit von 99 % nicht mehr als einen bestimmten Betrag verliert.

Um den VaR zu berechnen, untersucht man systematisch die Auswirkungen von Änderungen der zugrunde liegenden Risikofaktoren wie Volatilität, Zinsen und Preis des Basiswerts auf den Wert eines bestimmten Produkts oder eines Portfolios. Die daraus gewonnenen Daten erlauben einen Rückschluss auf die Höhe eines möglichen Verlusts sowie dessen Eintrittswahrscheinlichkeit. Das Resultat der Bestimmung des VaR ist eine Zahl. Es ist üblich, diese Zahl als Prozentwert anzugeben, da so eine sofortige Anwendung auf den Wert der Investition ermöglicht wird. So gibt zum Beispiel ein VaR von 13 % für ein Strukturiertes Produkt Auskunft darüber, dass bei einer Investition von CHF 10 000 der Verlust auf diesem Produkt unter dem gegebenen VaR-Szenario nicht mehr als CHF 1300 betragen sollte.

Üblicherweise wird der VaR zusammen mit einer Halteperiode und einem sogenannten Konfidenzintervall angegeben. Die Halteperiode gibt Auskunft darüber, innerhalb welches Zeitraums das Ergebnis der Berechnung gültig ist. Eine Haltedauer von 10 Tagen bedeutet, dass man das Produkt in 10 Tagen noch hält. Das Konfidenzintervall trifft eine Aussage über die Signifikanz des errechneten VaR-Werts. Ein Konfidenzintervall von 99 % bedeutet, dass in 99 von 100 Fällen der Verlust den errechneten VaR nicht übersteigt.

Um die Transparenz für gelistete Strukturierte Produkte in der Schweiz zu erhöhen, verwendet der SVSP VaR als Risikokennzahl. Als Standardwert für das Zeitfenster der SVSP-Risikokennzahl wurden 250 Tage gewählt. Der Standardwert für die Halteperiode wurde vom SVSP auf 10 Tage festgelegt und der Wert für das Konfidenzintervall auf 99 %. Diese Parameter entsprechen dem international verwendeten Standard bei der Berechnung des VaR.

Um die Einordnung des VaR zu erleichtern, werden die Strukturierten Produkte in Abhängigkeit von der Höhe des VaR in eine von sechs Risikoklassen eingeordnet. Diese Risikoklassen ergeben das SVSP Risk Rating für 85 % aller gelisteten Strukturierten Produkte in der Schweiz.

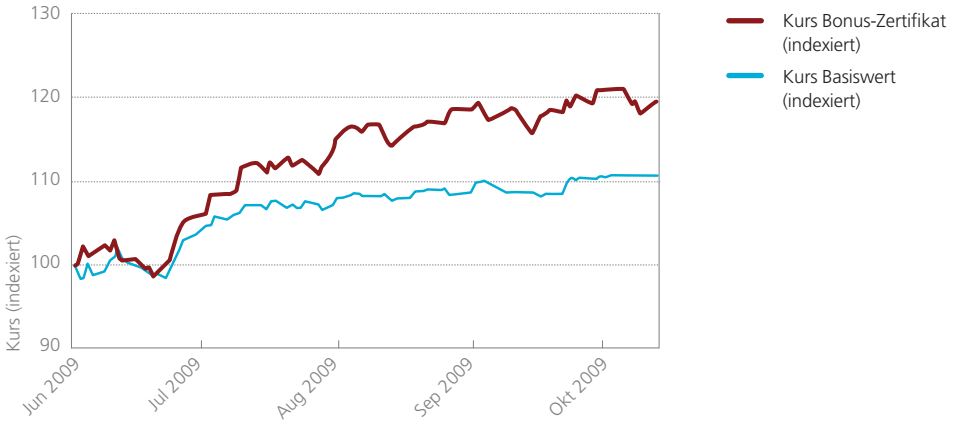
Die Intervalle der sechs Risikoklassen werden wöchentlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Dadurch wird sichergestellt, dass die Marktrisiken einzelner Produkte relativ zueinander im richtigen Verhältnis stehen. Die Marktrisiken von Strukturierten Produkten können sich über die Zeit verändern.

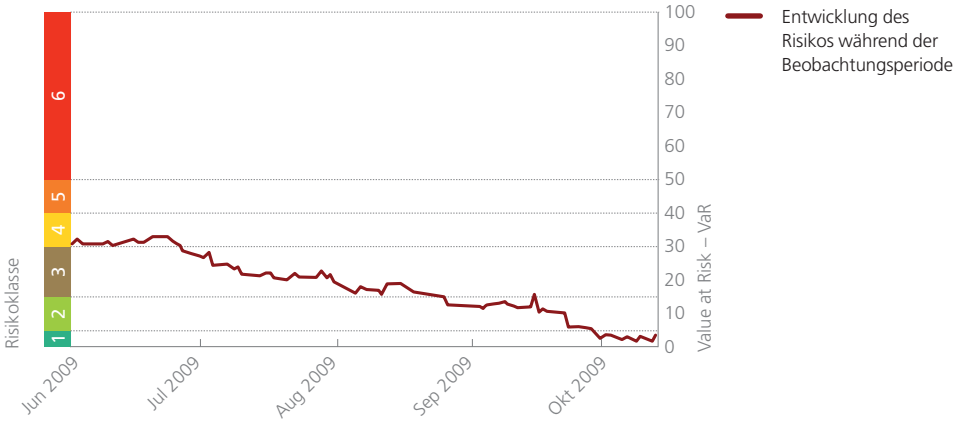
Die sechs Risikoklassen des SVSP

Risikoklasse	Risiko	Vergleichbar mit
1	tief	Geldmarkt, Sparkonto
2	moderat	Obligationen
3	mittel	Gemischtes Portfolio, Obligationen/Aktien
4	erhöht	Bluechip-Aktien
5	hoch	Small/Mid-Cap-Aktien, Emerging Markets
6	sehr hoch	Optionen (Hebelprodukte)

Untenstehende Grafik zeigt die Veränderung der Risikokategorie eines effektiv existierenden Bonus-Zertifikats über die Zeitspanne von vier Monaten. Im vorliegenden Fall hat sich das Risiko von der Klasse 4 (erhöht) zur tiefsten Klasse 1 gewandelt. Dieses Beispiel zeigt auf, dass es sich empfiehlt, die Risikopräferenz regelmässig zu überprüfen.

Die Berechnung der Risikokennzahl erfolgt täglich nach Börsenschluss, und die Resultate sind am nächsten Tag vor Börseneröffnung verfügbar. Die Risikokennzahl und das SVSP Risk Rating sind auf der Website des SVSP auf **www.svsp-verband.ch/riskrating** abrufbar.





SVSP Risikokennzahl-Finder

Mit dem Risikokennzahl-Finder auf der Website des SVSP (www.svsp-verband.ch/riskrating) können die Risikokennzahl (VaR) und das Risk Rating für 85 % aller an der Derivatebörse SIX Structured Products Exchange AG gelisteten Strukturierten Produkte rasch und einfach gefunden werden. Die Suche nach einem einzelnen Produkt ist möglich durch Eingabe des Symbols, der ISIN oder des Valors des gesuchten Produkts. Alternativ kann mittels der Auswahllisten (Drop-Down-Boxen) auch nach SVSP Produkttyp, Emittent, Risikoklasse oder Basiswert (bei Multi-Assets auch nach einzelnen Basiswerten) gesucht werden.

Häufige Irrtümer

Strukturierte Produkte und Derivate sind immer wieder Gegenstand von Diskussionen. Es kursieren Irrtümer und Halbwissen. Um Vorurteile aktiv abzubauen, hat der SVSP erstmals für den Schweizer Markt eine Studie in Auftrag gegeben, die Performance und Kosten wissenschaftlich untersucht und angemessene Kosten bei guter Performance bestätigt. Der SVSP möchte hier auf die häufigsten Irrtümer und auf die Key Findings der Studie kurz eingehen.

Verständlichkeit
Vielfach geäusserte Bedenken wie «Die Produkte sind unverständlich und nicht nachvollziehbar …», «Es gibt einen Dschungel an Produktnamen, jeder Emittent nennt die Produkte unterschiedlich …», «Um das Termsheet zu verstehen, muss man Physik oder Mathematik studiert haben …» implizieren, dass Strukturierte Produkte nur etwas für professionelle Anleger sind. Diese Annahme ist falsch. Wie bei jeder Anlage müssen jedoch einige Regeln berücksichtigt werden.

Es führt kein Weg daran vorbei: Basiswissen muss sich entweder der Anleger oder sein Berater aneignen. Der Initialaufwand wird jedoch vielfach überschätzt. Dank einer grossen Auswahl an Fachliteratur und Broschüren kann sich jeder Anleger schnell einen Überblick über die wichtigsten Grundregeln verschaffen. Auch der SVSP engagiert sich mit seiner Wissensinitiative, um das Know-how der Anleger zu vertiefen. Zudem bieten diverse Anbieter und viele Emittenten Schulungen rund um das Thema der Strukturierten Produkte an. Einen umfassenden Überblick über die Welt der Strukturierten Produkte bietet die Website des Verbands unter:
www.svsp-verband.ch/wissen

Bei jedem Produkt gilt: Das genaue Durchlesen des Termsheets ist wichtig. Laut Vorschrift der Finma muss auf jedem Termsheet klare und völlige Transparenz darüber herrschen, wie das Produkt zurückbezahlt wird. In den meisten Fällen sind die Produkte auf den Termsheets verständlich und vorbildlich erklärt. Das Verständnis des Termsheets ist eine Grundvoraussetzung für eine Investition in ein Strukturiertes Produkt. Zusätzliche Informationen und eine summarische Beschreibung aller Produkttypen vermittelt zudem die Swiss Derivative Map.

Gefährliche Versprechen / Wetten
Glaubt man Äusserungen wie «Die teilweise hohen Coupons täuschen über das Risiko hinweg und können zu Enttäuschungen führen …», «Kapitalschutzprodukte können starke Kursschwankungen aufweisen, von wegen Kapitalschutz …», «Sie schliessen eine Wette mit der Bank, und die Bank gewinnt immer …!» wähnt man sich in einem Casino. Dies ist jedoch nicht der Fall.

Hartnäckig hält sich das Vorurteil, dass beim Kauf von Strukturierten Produkten eine Wette gegen die emittierende Bank eingegangen wird. Dies ist schlicht falsch. Da sich die Bank von vornherein gegen allfällige Kursschwankungen absichert, ist es für sie an sich nicht relevant, wie sich das Strukturierte Produkt entwickelt. Erzielt der Käufer des Strukturierten Produkts einen Gewinn, dann heisst das also nicht, dass im Gegenzug die emittierende Bank Geld verliert. Es ist vielmehr so, dass die Bank ein Interesse daran hat, dass der Kunde mit der Investition zufrieden ist – das Ziel der Bank sind wiederkehrende, zufriedene Kunden.

Es gilt jedoch zu bedenken, dass sich das Risikoprofil eines Strukturierten Produkts während der Laufzeit verändern kann. Dies bedingt je nach Produkt eine regelmässige Beobachtung des Kursverlaufs des Produkts und des zugrunde liegenden Basiswerts.

Kosten und Gebühren
«Es werden Gebühren versteckt …», «Die Kosten sind unbekannt und werden nicht ausgewiesen …», «Es gibt ständig Wiederanlagekosten, da die Laufzeiten begrenzt sind …», «Die Produkte sind viel zu teuer …».

Wie bei allen Finanzprodukten gilt auch hier; Je exotischer ein Produkt, desto höher die Kosten (Innovationsrente) je gängiger ein Produkttyp, desto tiefer die Kosten (Wettbewerbsdruck). Die Kosten aus Sicht des Emittenten setzen sich zusammen aus der Entschädigung für den Vertrieb, den eigentlichen Herstellungskosten (Idee, Strukturierung) und den Kosten für die Absicherungsgeschäfte (Hedging), die jedoch erst am Ende der Laufzeit bekannt sind. Detaillierte Kosten der gängigsten Kategorien finden Sie auf der nächsten Seite bei den Resultaten der Strukturierte-Produkte-Studie.

Der intensive Wettbewerb unter den Emittenten bietet Gewähr für faire Marktpreise. Zusätzlich wird, bei Börse-kotierten Produkten, die Preisstellung im Sekundärmarkt ständig von der SIX Swiss Exchange durch eine aktive Marktüberwachung validiert und bei Mistrades eingegriffen. Auch die verschiedenen Online- und Meta-Tools zur Herstellung von Produkten forcieren den Wettbewerb und den Angebotsvergleich zusätzlich. Um die Transparenz der Kosten weiter zu erhöhen, weisen alle Emittenten von Strukturierten Produkten ab 1. März 2015 die Vertriebsgebühren ihrer Produkte aus.

Die entsprechende Offenlegungspflicht wurde in den vom SVSP zusammen mit der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) erlassenen neuen «Richtlinien über die Information der Anlegerinnen und Anleger zu Strukturierten Produkten» festgehalten. Die Vertriebsgebühr wird generell als Prozentsatz des Ausgabepreises angegeben und auf dem vereinfachten Prospekt der jeweiligen Produkte ausgewiesen.

Infolge der Offenlegung der Gebühren weiss der Anleger, welche monetären Anreize Distributoren für den Produktvertrieb erhalten, und kann sich so noch besser über Produkte und Emittenten informieren. Untersuchungen zeigen zudem, dass die durchschnittlichen Kosten für Strukturierte Produkte günstiger ausfallen als bei aktiv verwalteten Anlagefonds.

Erste Strukturierte-Produkte-Studie belegt gute Performance und angemessene Kosten

Im Auftrag des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte untersuchte das Swiss Finance Institute 2015 20 000 Produkte hinsichtlich ihrer Performance von 2008 bis 2014 sowie 7275 Produkte 2012 bis 2015, um Aufschluss über die Kosten Strukturierter Produkte zu erhalten. Laut der Studie generierten in der Zeitspanne 2012 bis 2014 rund 80 % oder mehr positive Renditen unter normalen Marktbedingungen, mit Medianrenditen zwischen 5 % und 15 % pro Jahr.

Performance

Im Zeitraum 2012 bis 2014 erzielten rund 80 % oder mehr der Strukturierten Produkte positive Renditen, mit durchschnittlichen Medianrenditen zwischen 5 und 15 % p. a. unter normalen Marktbedingungen. 2009 erwies sich als besonders erfolgreich mit durchschnittlichen Medianwerten von 19 bis 31 %.

In den Jahren 2008 (Beginn der letzten weltweiten Finanzkrise) und 2011 (europäische Schuldenkrise) verzeichneten die Aktienmärkte (massive) Kursverluste. Von diesen waren auch die grösstenteils aktienbasierten Strukturierten Produkte in dieser Stichprobe betroffen und wiesen negative Medianrenditen auf. Kapitalschutz-Produkte sind von Marktbewegungen eher schwach betroffen.

Medianrenditen p. a. pro Produktkategorie:	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Barrier Reverse Convertibles	-42 %	31 %	9 %	-6 %	10 %	7 %	4 %
Bonus-Zertifikate	-43 %	19 %	4 %	-8 %	15 %	16 %	9 %
Kapitalschutz-Zertifikate (mit Kapitalschutz)	-7 %	5 %	0 %	-2 %	3 %	4 %	4 %
Discount-Zertifikate	-31 %	23 %	9 %	-1 %	12 %	10 %	5 %
Tracker-Zertifikate	-43 %	24 %	9 %	-16 %	10 %	15 %	6 %

Kosten

Gemäss der Studie betragen die Kosten für Anleger bei Emission für die populärsten Strukturierten Produkte je Produktkategorie zwischen 0,3 und 1,7 % p. a. Die Studie schafft somit Klarheit hinsichtlich der Kostenaspekte von Strukturierten Produkten und ermöglicht einen Kostenvergleich mit Fonds und ETFs.

Die Kosten, ausgewiesen als Total Expense Ratio (TER)[1], entsprechen der Summe der Nettomarge sowie aller Produktions- und Distributionsgebühren. Seit März 2015 legen alle Emittenten die Distributionsgebühren im schweizerischen vereinfachten Prospekt offen.

Die gerundeten durchschnittlichen Median-TERs für den Zeitraum April 2012 bis April 2015 betragen:					
Produktkategorie	Tracker-Zertifikate	Kapitalschutz-Zertifikate	Bonus-Zertifikate	Discount-Zertifikate	Barrier Reverse Convertibles
Median-TER	0,3 % p. a.	0,6 % p. a.	1,0 % p. a.	1,4 % p. a.	1,7 % p. a.

Investitionen

Schweizer Anleger zeigen grosses Interesse an Barrier Reverse Convertibles auf Aktien, Tracker-Zertifikaten und auch an Kapitalschutz-Zertifikaten. Investoren in anderen Ländern haben divergierende Präferenzen bezüglich der Basiswerte und dem Zahlungsversprechen. Verhaltensmotive scheinen bei ihren Anlageentscheiden eine wichtige Rolle zu spielen. Die Studie umfasst Fallstudien, die sich nicht nur auf mögliche Renditeerwartungen konzentrieren, sondern zeigen, dass die Ansichten der Anleger entscheidend sind hinsichtlich fundierter (Nicht-) Anlageentscheide. Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) im Januar und die Ankündigung zu Beginn des Jahres, das Programm der quantitativen Lockerung in der Eurozone umzusetzen, ermöglichten Investitionsmöglichkeiten wie beispielsweise hochqualitative oder hohe Dividenden zahlende EUR-Aktien zu einem Abschlag von 15 % oder Barrier Reverse Convertibles mit niedrigen Barrieren und einem Coupon von 1 bis 2 %.

[1] Die Autoren bezeichnen die Differenz zwischen dem Ausgabepreis und dem marktgerechten Preis der Komponenten als Total Expense Ratio (TER). Investoren werden somit sinnvoll über die Kosten von Strukturierten Produkten informiert, in einer Form, welche Vergleiche mit Kennzahlen anderer Produkte ermöglicht. Diese Kennzahl entspricht aber nicht der erwarteten Emittentenmarge oder der Summe der Emittentenmarge inklusive der Distributions- und Strukturierungsgebühren. Der erwartete Emittentenerlös (Gewinn) ist tiefer und kann nur bei Produktfälligkeit festgelegt werden, da viele der Kostenkomponenten nur dann definitiv festgelegt werden können; diese können sich sogar höher als die ausgewiesene TER in dieser Studie herausstellen. Von der TER, welche in dieser Studie ausgewiesen wird, müssen die Emittenten alle Kosten für die Strukturierung (Personal, Technologie, Wissen), für die Dokumentation (Broschüre), für die (eigene) Finanzierung, für die Schulung und Beratung der Investoren, für den Vertrieb (Werbung, Verkaufsvertreter), für die Auflistung an der Börse, der Preise im Sekundärmarkt, etc. bezahlen.

Checkliste für Anleger

Vor jeder Investition mit Strukturierten Produkten sollte der Anleger folgende Fragen beantworten können:

- ☐ Welche Markterwartung haben Sie, allgemein sowie hinsichtlich einzelner Basiswerte?
- ☐ Kennen Sie den Basiswert? Haben Sie dessen jüngste Entwicklung verfolgt?
- ☐ Wissen Sie, wie sich der Basiswert entwickeln muss, damit das Produkt einen Gewinn erzielt?
- ☐ Sind Sie mit den Marktszenarien vertraut, bei denen ein Verlust entstehen kann?
- ☐ Kennen Sie den Emittenten des Produkts, und sind Sie über das Emittentenrisiko informiert?
- ☐ Entspricht das Produkt Ihrer Risikoneigung?
- ☐ Haben Sie alle Informationsquellen des Produkts zur Kenntnis genommen?

Über den Verband

Porträt und Ziele
Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte SVSP wurde am 4. April 2006 gegründet. Unter Ausschluss jeder geschäftlichen Tätigkeit wahrt und vertritt der SVSP die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder im Bereich der Strukturierten Produkte.
Der Verband will zudem das Ansehen von Strukturierten Produkten und, damit verbunden, des Finanzplatzes Schweiz fördern.

Der SVSP vertritt die Interessen der wichtigsten Marktteilnehmenden, die zusammen mehr als 95% des Struki-Marktvolumens in der Schweiz abdecken. Durch die Öffnung als Branchenverband möchte er seine Attraktivität und seine Schlagkraft erhöhen. Mit einer möglichst breiten Abstützung im Markt sollen die Interessen der gesamten Wertschöpfungskette von Emittenten, Buy-Side und Partnern vertreten werden. Diese Strategie wird mit dem Engagement neuer Mitglieder aktiv verfolgt.

Der Schweizer Markt der Strukturierten Produkte hat heute eine volkswirtschaftlich relevante Dimension. Der Markt zeichnet sich durch eine hohe Innovationsfähigkeit und grosse Handelsvolumen aus.

So ist die Schweiz mit einem Anlagevolumen von CHF 200 Mrd. heute der weltweit grösste Markt für Strukturierte Produkte. Die aktuellsten Zahlen zur Marktstatistik können dem monatlich erscheinenden SVSP Marktreport entnommen werden:
www.svsp-verband.ch/marktreports

Der SVSP setzt sich zum Ziel, die Rahmenbedingungen für Strukturierte Produkte auf dem Finanzplatz Schweiz nachhaltig günstig zu beeinflussen. Um seinen Einfluss langfristig geltend zu machen, positioniert sich der Verband bei den Anspruchsgruppen als erster, kompetenter und fairer Ansprechpartner.

Die Organe
Der Verband verfügt über drei Organe: die Delegiertenversammlung, den Vorstand und die Geschäftsstelle.

Jedes Aktivmitglied stellt zwei Delegierte, die sich einmal im Jahr an der ordentlichen Delegiertenversammlung treffen. Die Delegierten wählen den Vorstand, wobei jedes Aktivmitglied eine Stimme hat. Passivmitglieder können ohne Stimmrecht an der Delegiertenversammlung teilnehmen. Der Vorstand legt die konkreten Inhalte und Themen der Verbandsarbeit fest, die von der Geschäftsstelle umgesetzt werden. Der Sitz des Verbands ist in Zürich.

Strukturierte Produkte und der Finanzplatz Schweiz

Umfassende Regulierung
Strukturierte Produkte sind in der Schweiz umfassend reguliert. Sie dürfen nur öffentlich angeboten werden, wenn sie von einem Schweizer Institut (Bank, Versicherung, Effektenhändler) oder einem ausländischen Institut mit gleichwertiger Aufsicht ausgegeben, garantiert und vertrieben werden.

Grosse Bedeutung für den Finanzplatz
Für nicht traditionelle Anlagen wie Hedge Funds, Private Equity und Rohstoffe ist die Schweiz weitgehend ein Vertriebsstandort geworden. Die Produktion dieser Anlagen konzentriert sich auf Finanzplätze wie London und New York. Bei Strukturierten Produkten ist dagegen nicht nur der Vertrieb, sondern auch die Entwicklung weitgehend in der Schweiz fokussiert. Deshalb sind Strukturierte Produkte als Innovationsträger wichtig für den Finanzplatz Schweiz.

Strukturierte Produkte sind wichtig für den Finanzplatz Schweiz

Branche mit Potenzial	Strukturierte Produkte sind eine relativ junge Vermögensklasse mit entsprechendem Potenzial. Ihre Bedeutung ist in den letzten Jahren gestiegen und wird in Zukunft noch weiter zunehmen
Innovationstreiber	Strukturierte Produkte sind Innovationstreiber in der Vermögensverwaltung. Dadurch wurden die Innovationskraft und die Attraktivität des Finanzplatzes Schweiz insgesamt gestärkt
Know-how intensiv	Strukturierte Produkte schaffen in der Schweiz hochqualifizierte Arbeitsplätze
Schweizer Kapitalmarkt	Strukturierte Produkte schaffen Liquidität am Schweizer Kapitalmarkt (Eigenmittel und Fremdmittel für Schweizer Unternehmen)

Meilensteine in der Geschichte des SVSP

- Etablierung als erster Ansprechpartner für Strukturierte Produkte in der Schweiz
- Einführung einer allgemein verbindlichen Produktklassifizierung und der Swiss Derivative Map
- Gründung des europäischen Dachverbands EUSIPA
- Definition von Industriestandards
- Wöchentlich aktualisierte Publikation der Bonitätsratings und Credit Spreads der Verbandsmitglieder
- Einführung einer Risikoklassifizierung
- Ideengeber bei der Lancierung der COSI-Pfandbesicherung
- Lancierung einer Wissensinitiative
- Publikation des Standardwerks «Die Welt der Strukturierten Produkte»
- Veröffentlichung des Vademecums «Erfolgreich investieren mit Strukturierten Produkten» als Einstiegslektüre
- Lancierung eines Online-Wissenstests
- Lancierung der Kommunikationsoffensive «Entdecken Sie das Potenzial», um die Aufmerksamkeit auf das unentdeckte Potenzial von Strukturierten Produkten zu erhöhen
- Lancierung eines Factsheets, das kurz und kompakt das Wichtigste über Strukturierte Produkte zusammenfasst.
- Veröffentlichung der ersten umfassenden und repräsentativen Studie zu Strukturierten Produkten auf dem Schweizer Markt, die gute Performance bei angemessenen Kosten belegt

Weitere Informationen zu den SVSP Publikationen sowie zur Studie finden Sie unter **www.svsp-verband.ch/wissen**

Transparenz, Wissensvermittlung und Aufklärung im Fokus

Der SVSP setzt sich seit seiner Gründung zum Ziel, Wissen und Verständnis für Strukturierte Produkte in der interessierten Öffentlichkeit und bei Anlegern zu fördern und zu stärken. Zu diesem Zweck publiziert der Verband Hintergrundinformationen mit verschiedenem Umfang. Angefangen bei einem Factsheet, das kurz und kompakt das Wichtigste rund um Strukturierte Produkte zusammenfasst, über dieses Vademecum als thematische Einführung bis hin zu einem umfassenden Standardwerk, dem Buch «Die Welt der Strukturierten Produkte». Überdies lancierte der Verband einen Online-Wissenstest. Damit können interessierte Anleger ihre Kenntnisse über Strukturierte Produkte überprüfen und erhalten ein Feedback zu ihrem aktuellen Wissensstand.

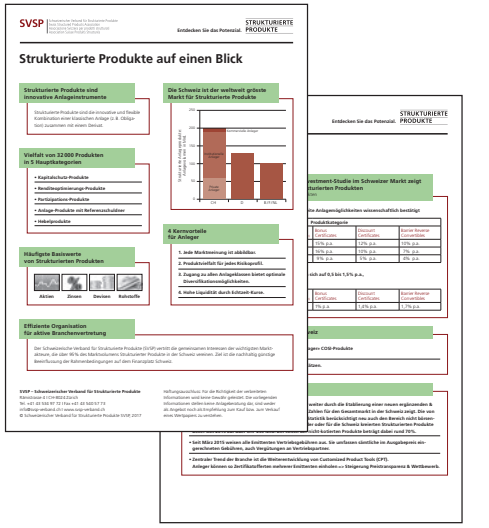
Im Zuge der kontinuierlichen Erweiterung der Informationsangebote wurden auf der Verbandswebsite zudem ein interaktives Informationsprogramm lanciert und Wissensfilme produziert, die den Einstieg in die Welt der Strukturierten Produkte zusätzlich erleichtern sollen. Das Informationstool zur Wissensbildung ist sehr nutzerfreundlich, konzentriert sich auf nur drei Produkttypen und vermittelt Inhalte in einer gut verständlichen Sprache – ohne die typischen Floskeln des Finanzjargons. Der SVSP wird sich auch in Zukunft für die Aufklärung und Information rund um Strukturierte Produkte engagieren, denn nur informierte Anleger sind zufriedene Anleger.

Einen weiteren Meilenstein bezüglich Transparenz und Klarheit von Strukturierten Produkten erreicht der SVSP mit der Veröffentlichung der ersten umfassenden und repräsentativen Studie für den Schweizer Markt, mit der eine Informationslücke geschlossen und Vorurteile aktiv abgebaut werden können. Wissenschaftlich bewiesen wird zudem, dass Strukturierte Produkte im aktuellen Umfeld durch angemessene Kosten und eine gute Performance dank ihrer Flexibilität erfolgversprechende Investitionsmöglichkeiten und aussichtsreiche Perspektiven bieten.

Factsheet:
«Strukturierte Produkte auf einen Blick»

Kurz und kompakt hat der SVSP das Wichtigste über Strukturierte Produkte in einem Factsheet zusammengefasst. Es erweitert und ergänzt die bereits bestehende Palette an Informationsmaterialien aus Leporello, Vademecum und Strukturierte-Produkte-Buch. Den mit der Thematik weniger vertrauten, jedoch interessierten Anlegern und Politikern, die sich von Berufswegen mit der Materie beschäftigen, wird nun ein leicht verständliches Tool angeboten, das relevante Informationen über Strukturierte Produkte auf übersichtliche Weise bündelt.

Das Factsheet in voller Grösse finden Sie in der Beilage.


SVSP
STRUKTURIERTE PRODUKTE
Entdecken Sie das Potenzial.

Strukturierte Produkte auf einen Blick

Strukturierte Produkte sind innovative Anlageinstrumente

Die Schweiz ist der weltweit grösste Markt für Strukturierte Produkte

Vielfalt von 32 000 Produkten in 5 Hauptkategorien

- Kapitalschutz-Produkte
- Renditeoptimierungs-Produkte
- Partizipations-Produkte
- Anlage-Produkte mit Referenzschuldner
- Hebelprodukte

Häufigste Basiswerte von Strukturierten Produkten

Aktien Zinsen Devisen Rohstoffe

4 Kernvorteile für Anleger

1. Jede Marktmeinung ist abbildbar.
2. Produktevielfalt für jeden Risikoprofil.
3. Zugang zu allen Anlagebissen bietet optimale Diversifikationsmöglichkeiten.
4. Hohe Liquidität durch Echtzeit-Kurse.

Effiziente Organisation für aktive Branchenvertretung

Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) vertritt die gemeinsamen Interessen der wichtigsten Marktteilnehmer, die über 90 % des Marktvolumens Strukturierter Produkte in der Schweiz vereinen. Ziel ist die nachhaltig günstige Beeinflussung der Rahmenbedingungen auf dem Finanzplatz Schweiz.

SVSP – Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Bahnhofstrasse 4 | CH-8832 Wädenswil
Tel. +41 43 508 97 72 | Fax +41 43 508 97 73
info@svsp-verband.ch | www.svsp-verband.ch
© Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte SVSP, 2017

Haftungsausschluss: Für die Richtigkeit der verbreiteten Informationen sind keine Gewähr geleistet. Die verbreiteten Informationen stellen keine Anlageberatung dar, sind weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf bzw. zum Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen.

Vorstand

Der Verbandsvorstand besteht aus sechs Vorständen aus den Reihen der Aktivmitglieder. Er wird von der Delegiertenversammlung für eine Amtsdauer von zwei Jahren gewählt.

Georg von Wattenwyl
Präsident
Leiter Advisory & Distribution
Financial Products
Vontobel Investment Banking
Bank Vontobel AG

Adrian Steinherr
Mitglied des Vorstands
Co-Leiter Equity Derivatives
Distribution & Leiter Derivatives
Sales Trading Switzerland
UBS AG

Thomas Schmidlin
Vizepräsident
Leiter Structured Flow Switzerland
Credit Suisse

David Schmid
Mitglied des Vorstands
Head of Investment & Banking Solutions
Leonteq Securities AG

Valentin Vonder Mühll
Mitglied des Vorstands
Head Structured Products Trading
Bank Julius Baer & Co. Ltd

Sylveline Besson
Mitglied des Vorstands
Global Head of Structured Products
CA Indosuez Wealth Management

Geschäftsstelle

Die Geschäftsstelle wird vom Vorstand besetzt und verantwortet die laufenden Geschäfte. Die Verbandsaktivitäten werden von spezialisierten Bereichsleitern geführt, welche den Verband in einem Teilzeitmandat repräsentieren.

Jürg Stähelin
Geschäftsführer
juerg.staehelin@svsp-verband.ch

Peter Keller
Leiter Operations & Standards
peter.keller@svsp-verband.ch

Daniel Haeberli
Leiter Legal & Regulation
daniel.haeberli@homburger.ch

Die Mitglieder

Als breit abgestützter Branchenverband, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt, möchte der SVSP die Industrie umfassend repräsentieren und den Finanzmarkt insgesamt stärken. Ein besonderer Fokus gilt der Buy-Side inklusive Banken, Vermögensverwaltern und B2B-Intermediären. Die Mitgliedschaft im SVSP soll als «Gütesiegel» verstanden werden, das einen Mehrwert bietet. Derzeit zählt der SVSP 34 Mitglieder.

Strukturierte Produkte auf einen Blick

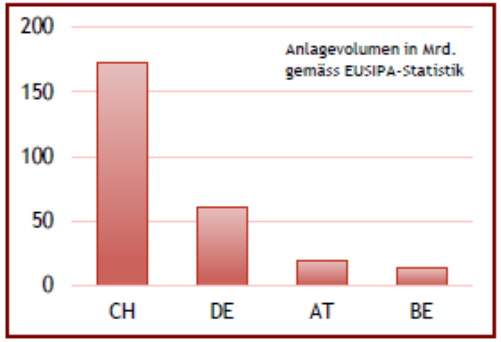
Strukturierte Produkte sind innovative Anlageinstrumente

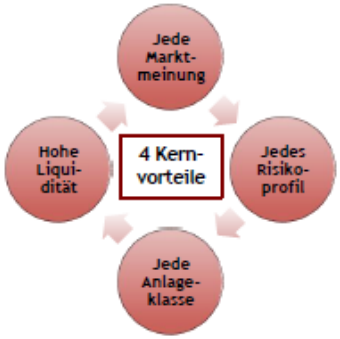
Strukturierte Produkte sind die innovative und flexible Kombination einer klassischen Anlage (etwa einer Obligation oder Aktie) zusammen mit einem Derivat.

Vielfalt von rund 32.000 Produkten in 5 Hauptkategorien

- Kapitalschutz-Produkte
- Renditenoptimierungs-Produkte
- Partizipations-Produkte
- Anlage-Produkte mit Referenzschuldner
- Hebelprodukte

Schweiz: weltweit grösster Markt für Strukturierte Produkte





Häufigste Basiswerte von Strukturierten Produkten

- Aktien
- Zinsen
- Devisen
- Rohstoffe

Innovativ und relevant für den Finanzplatz Schweiz

- Wertschöpfung der Branche aller in der oder für die Schweiz kreierten gelisteten und nicht börsenkotierten Produkte 2016 beträgt über CHF 226 Mrd.
- Sicherung von über 3000 hochqualifizierten Arbeitsplätzen.

Effiziente Organisation für aktive Branchenvertretung

Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte SVSP vertritt die gesamte Wertschöpfungskette mit 32 Mitgliedern - Emittenten, Buy-Side, Markets und Partnern - die gemeinsamen Interessen der wichtigsten Marktakteure, die über 95% des Marktvolumens in der Schweiz vereinen.

SVSP - Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Rämistrasse 4 I CH-8024 Zürich Tel. +41 43 534 97 72 I Fax +41 43 540 57 73
info@svsp-verband.ch I www.svsp-verband.ch
© Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte, 2018

Haftungsausschluss: Für die Richtigkeit der verbreiteten Informationen wird keine Gewähr geleistet. Die vorliegenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar, sind weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf bzw. zum Verkauf eines Wertpapiers zu verstehen.

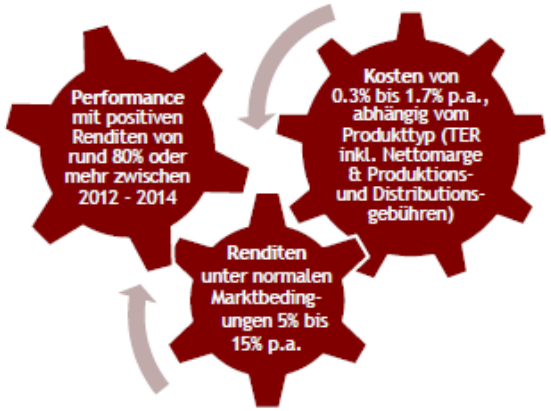
SVSP Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

Entdecken Sie das Potenzial.
STRUKTURIERTE PRODUKTE

Verbesserte Transparenz

- Wertschöpfungsstatistik seit 2016: berücksichtigt gelistete und nicht börsen-kotierte Strukturierte Produkte, die in oder für die Schweiz kreiert und national & international abgesetzt werden. Jahresgesamtumsatz 2016: über CHF 226 Mrd.
- Seit März 2015 weisen alle Emittenten Vertriebsgebühren aus. Sie umfassen sämt-liche im Ausgabepreis eingerechneten Gebühren, auch Vergütungen an Vertriebs-partner. Sie werden als Prozentsatz des Nominalbetrags pro Jahr aufgeführt.
- Zentraler Branchentrend ist die Weiterentwicklung von Customized Product Tools. Metaplattformen verschiedener Emittenten ermöglichen die zentrale Definition von Produkt-Kriterien: Offerten können effizient eingeholt und verglichen werden.

Solide Performance zu angemessenen Kosten



- Erste umfassende Per-formance-, Kosten- & Investment-Studie im Schweizer Markt bescheinigt Strukturier-ten Produkten wissen-schaftlich eine gute Performance zu geringen Kosten sowie Effizienz und breite Anlagemöglichkeiten.
- Durchgeführt vom Swiss Finance Institute mit über 20.000 Produkten.

Umfassende Aufklärung und Wissensvermittlung

«SP Portfolio Optimizer»

Seit Februar 2017 zeigt die massgeschneiderte App Investo-ren & Kundenberatern den Mehrwert von Strukis im Port-folio: Simulation verschiedener Musterportfolios mit unter-schiedlichen Marktszenarien.

Wissensinitiative

Das Buch «Die Welt der Struk-turierten Produkte», der On-line-Wissenstest, das interak-tive Infotools & Wissensfilme und «InvesTalks», eine Struki-Roadshow für Retailinvesto-ren, informieren & klären auf.

«Swiss Derivative Map»

2006 lanciert, ist die «Swiss Derivative Map» dank ein-heitlicher Klassifizierung aller an der SIX gehandelten Produkte (in 4 Haupt- & 14 Unterkategorien) zum Branchenstandard geworden.

Filme über Strukturierte Produkte.

Der Anfang einer erfolgreichen Zukunft.

Lehnen Sie sich zurück, und entdecken Sie das Potenzial:
In einer mehrteiligen Filmserie bringen wir Ihnen die Welt der Strukturierten Produkte näher. Erfahren Sie auf eine einfache und verständliche Art, wie Sie das richtige Anlageprodukt finden. Die Filme laufen auf **www.svsp-verband.ch**

STRUKTURIERTE PRODUKTE

Haftungsausschluss:
Für die Richtigkeit der in dieser Broschüre verbreiteten Informationen, einschliesslich Informationen von Dritten, wird keine Gewähr geleistet, weder ausdrücklich noch implizit. Der SVSP unternimmt alle zumutbaren Schritte, um die Zuverlässigkeit der präsentierten Informationen zu gewährleisten, doch macht er keinerlei Zusagen über die Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität der in dieser Broschüre enthaltenen Informationen und Angaben. Die vorliegenden Informationen stellen keine Anlageberatung dar und sind weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf bzw. zum Verkauf eines bestimmten Wertpapiers zu verstehen.

SVSP – Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Rämistrasse 4 | Postfach | CH-8024 Zürich
E-Mail: info@svsp-verband.ch | Web: www.svsp-verband.ch
© SVSP, Januar 2017 | 9. Auflage