

SVSP Newsletter Februar 2016



Mit Strukis in turbulenten Zeiten Trümpfe ausspielen

Der Startschuss für eine sehr intensive Zeit an den Märkten und für Bewegungen im Strukturierte Produkte Markt liegt mit dem 15. Januar 2015 und der Aufhebung der Euro-Franken-Untergrenze schon über ein Jahr zurück, massgeblich ruhiger wird es jedoch nicht auf den Märkten – Griechenland und China taten ihr Übriges. Investoren verunsicherten die mit den Verwerfungen einhergehende Volatilität, auch das Niedrigzinsumfeld mit Zinsen unter null spielte den Anlegern nicht gerade in die Hände – doch ermöglichte es Strukis, ihr Potenzial zu beweisen. Denn in unsicheren Zeiten können Strukturierte Produkte durch ihre Flexibilität Trümpfe ausspielen und gute Erfolgchancen bieten. Transparenz und Wissensvermittlung sind hier essenziell und rücken zunehmend ins Zentrum des Investorenbedürfnisses.



Die Förderung dieser Transparenz und Wissensvermittlung geniesst im Verband oberste Priorität. Mit dem Relaunch der Website im Responsive Design haben wir jüngst einen grossen Schritt gemacht und einerseits die Struktur vereinfacht und benutzerfreundlicher gestaltet – Einsteigern und Profis werden die umfassenden Informationen einfacher zugänglich gemacht und massgeschneidert angeboten. Zudem ist die neue Website auch für Mobile, Tablets etc. optimiert. Der weiteren Verbesserung der Transparenz über Strukturierte Produkte dient auch die neue Marktstatistik, die anfangs Februar lanciert wurde. Erstmals sind Zahlen für den gesamten Schweizer Markt verfügbar und zeigen die Bedeutung von Strukturierten Produkten umfassend auf.

Weitere Tools sind in der Pipeline, denn 2016 liegt der Fokus auf dem Einsatz von Strukis im Portfoliokontext – und damit auf der gezielten Wissensvermittlung für Relationship Managern (RMs). Wir möchten den Kundenberatern das grosse Potential und die Einsatzmöglichkeiten von Strukis umfassend aufzeigen. Mit einer zielgerichteten Ausbildung von RMs über den geeigneten Einsatz von Strukturierten Produkten in Kundenportfolios sollen Strukis nicht nur opportunistisch, sondern systematisch eingesetzt werden. Eine massgeschneiderte App soll die RMs unterstützen, die Wirkungsweise von Strukturierten Produkten in Kundenportfolios zu erfassen und die Vorteile einer Beimischung von Strukis systematisch erläutern. So können verschiedene Musterportfolios und unterschiedlichen Marktszenarien anschaulich simuliert und der systematische Einsatz von Strukturierten

Produkten gefördert werden. Die Einführung des neuen Tools ist für das zweite Halbjahr geplant – Sie können gespannt sein!

In eigener Sache – der Verband erreicht dieses Frühjahr einen Meilenstein in seiner Geschichte: Mit Stolz dürfen wir auf 10 Jahre SVSP und das Erreichte zurück blicken. Gegründet am 4. April 2006 feiert er ergo am 4. April 2016 sein 10-jähriges Bestehen. Heute wird er nicht zuletzt von Behörden, Politikern und Investoren als kompetenter Gesprächspartner gesucht und geschätzt. Natürlich werden wir diesen runden Geburtstag feiern und im Rahmen eines Jubiläumsaktes im Frühsommer insbesondere unseren Mitgliedern sowie allen Wegbegleitern für das Vertrauen und die Unterstützung danken.

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

FINANZ'16 – «Horizonte erweitern»

Die grösste Schweizer Finanzmesse öffnete ihre Tore in diesem Jahr bereits zum 18. Mal – die FINANZ'16 fand am 3. und 4. Februar 2016 im Kongresshaus Zürich statt. Über 100 Aussteller und zahlreiche prominente Finanzexperten aus dem In- und Ausland sorgten für einen neuen Publikumsrekord mit rund 6600 Besuchern.

An den beiden Messetagen stellten über 100 Aussteller aus dem Finanzbereich neue Produkte aus den Bereichen Fonds, Strukturierte Produkte und Immobilien-Investments vor. Der erste Tag der Finanzmesse stand wie immer ausschliesslich den professionellen Investoren offen. Anschliessend konnten sich auch Privatinvestoren von zahlreichen Experten ihren «Horizont Erweitern» lassen.

Das Motto im Zürcher Kongresshaus lautete «Horizonte erweitern». Nach einem rabenschwarzen Start an den internationalen Börsenplätzen und zahlreichen anderen Herausforderungen, die für die Finanzindustrie anstehen, sind neue Ideen und Rezepte gefragt.

Auch die Strukturierte Produkte Branche lud zum Potenzial entdecken ein – und an den Stand des SVSP, an dem man seinem Portfolio mit Strukis eine gewisse Würze verleihen konnte. Denn neben



der Testversion eines neuen Tools für Relationship-Manager (siehe unten) überzeugte auch die Chili-Schokolade das Publikum. SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl nahm am Panel «Anlegen aus Schweizer Optik» teil und zeigte das Potenzial und die Einsatzmöglichkeiten von Strukis auf. Besonders für Pensionskassen sollen Strukturierte Produkte noch transparenter und verständlicher gemacht werden, dafür setze sich der Verband kontinuierlich ein, so von Wattenwyl. Zusätzliche Informationen boten die Open Foren «Vorteile von Strukis als Anlageprodukte», «Das richtige Struki-Produkt im aktuellen Umfeld» oder «Fragen Sie den Struki-Experten» – oder aber persönliche Gespräche mit Experten am SVSP-Stand.

Die FINANZ'17 wird im kommenden Jahr ebenfalls im Kongresshaus stattfinden und zwar am 1. und 2. Februar.



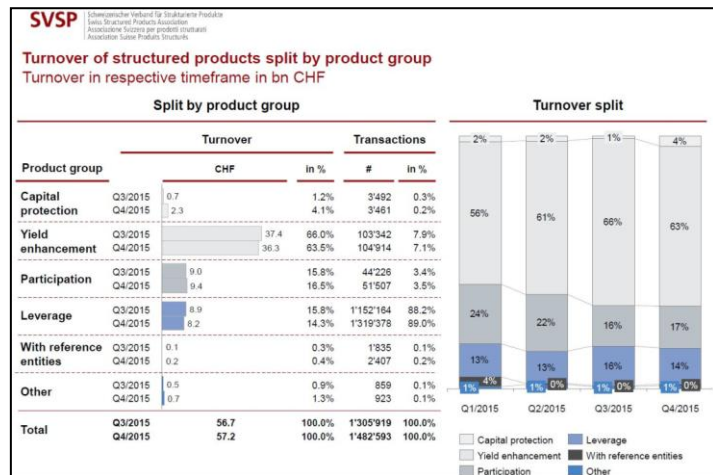
Optimierung der Transparenz dank umfassender Marktstatistik über Schweizer Markt

Der SVSP verbessert die Transparenz über Strukturierte Produkte für bestehende und potentielle Investoren weiter. Die neue ergänzende Marktstatistik, die quartalsweise erscheinen wird, zeigt erstmals detaillierte Zahlen für den Gesamtmarkt und schafft so einen neuen Standard für den Schweizer Markt. Der Report spiegelt aktuell Trends & Entwicklungen und zeichnet ein umfassendes Bild über die Schweizer Branche.

So zeigt die Statistik, dass der Umsatz der in der oder für die Schweiz kreierten Strukturierten Produkte sich 2015 auf über CHF 235 Mrd. belief. Der Anteil der nicht-kotierten Produkte beträgt dabei rund 70%. Strukturierte Produkte in und aus der Schweiz basieren meist auf Aktien und Devisen; Anlagen zur Renditeoptimierung erfreuen sich der grössten Beliebtheit.

Die von der Boston Consulting Group erstellte Marktstatistik berücksichtigt

erstmalig auch den Bereich nicht börsenkotierter Strukturierten Produkte und ermöglicht so einen umfassenden Überblick über Entwicklungen im Schweizer Markt. An der ersten Erhebung der ergänzenden Marktzahlen haben Barclays, Banque Cantonale Vaudoise, Credit Suisse, Goldman Sachs, Julius Baer, Leonteq, Notenstein La Roche, UBS, Vontobel, Zürcher Kantonalbank sowie ein weiteres SVSP-Mitglied teilgenommen. Sie repräsentieren den Grossteil des Schweizer Marktes. Ziel des SVSP ist es, alle Schweizer Marktteilnehmer in diese Marktstatistik zu integrieren.



Wichtige Erkenntnisse (Q4 2015):

- Der Gesamtmarkt hat sich im vergangenen Jahr mit einem generierten Umsatz von rund CHF 235.1 Mrd. grösstenteils stabil und kontinuierlich entwickelt.
- Mit über 63% des Umsatzes entfällt das Gros auf Renditeoptimierungs-Produkte, gefolgt von Partizipations- und Hebel-Produkten mit über 16% bzw. rund 14%.
- Die häufigsten Basiswerte von umgesetzten Strukturierten Produkte bilden grundsätzlich Aktien und Devisen. Im letzten Quartal 2015 basierten 47% der Strukturierten Produkte auf Devisen, 44% auf Aktien.
- Das Umsatzverhältnis nicht-kotierte zu kotierte Produkte betrug zuletzt 75% zu 25%. Die Anzahl Transaktionen mit kotierten Produkten war mehr als doppelt so hoch wie mit OTC-Produkten.
- Rund zwei Drittel des Umsatzes wird im Primärmarkt erzielt, während die Transaktionen fast ausschliesslich im Sekundärmarkt stattfinden. Der Grossteil der Transaktionen im Sekundärmarkt erfolgt in Hebelprodukten.
- Als wichtigste Währung für Schweizer Strukturierte Produkte werden EUR (36.9%), USD (32.3%) und CHF (17.4%) verwendet.

Umfangreiche Berichterstattung zur neuen Marktstatistik

finews.ch
Treffpunkt der Finanzwelt

Strukturierte Produkte: Ein kleiner Riese auf dem Schweizer Finanzplatz
Mittwoch, 03. Februar 2016 11:55

Der Schweizer Markt für Strukturierte Produkte ist deutlich grösser als bislang bekannt war. Eine neue Statistik berücksichtigt erstmals auch nicht-kotierte Produkte. Der Branchenverband erhöht damit die Transparenz.

Der Schweizer Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) lässt seinen Worten auch Taten folgen und erhöht die Transparenz im Zertifikate-Markt weiter.

Nachdem er vergangenes Jahr erstmals detaillierte Angaben zu Pricing und Gebühren für Zertifikate veröffentlicht hat, folgt nun eine weitere Premiere: Erstmals überhaupt ist der Gesamtmarkt für Strukturierte Produkte in einer Statistik erfasst worden, die der SVSP am Mittwoch vor den Medien vorstellte.

Nicht-kotierte Produkte schwingen oben aus

Bislang waren nur Angaben von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der SIX zu den gelisteten Produkten verfügbar. Nun hat der SVSP bei seinen Verbandsmitgliedern auch die Volumina der nicht-gelisteten Produkte erhoben.

Struki-Branche verbessert Marktübersicht

Euro wichtigste Währung im «Struki»-Markt
Neue Daten des Schweizer Verbands

Die wichtigsten Emittenten der heissen Branche für strukturierte Produkte haben 2015 gut 235 Mrd. Fr. umgesetzt. Dabei war der Euro mit einem Anteil von 36,9% die bedeutendste Währung, vor Dollar (32,3%) und Franken mit (17,4%). Ursache dieses erstaunlichen Ergebnisses ist, dass Produkte erfasst werden, die entweder in der Schweiz verkauft oder produziert worden sind. Ein Emittent wie die Bank Vontobel, einer der wichtigsten Spieler im Markt, ist auch sehr aktiv im Verkauf von Produkten in Deutschland. Diese Kontrakte werden aber allseits in der Schweiz produziert und fliessen somit in das Zahlenwerk ein, das durch eine Heranzugung der Statistik der Derivate-Verbandes (SVSP) hervor, die am Mittwoch vorgestellt wurde, künftig einmal im Quartal erschlossen soll und sowohl bürchlich als auch ausserbürchlich gehandelte Papiere erfasst.

Die part immergée des produits structurés révélée

Pour la première fois, les statistiques relatives au marché suisse établies par Boston Consulting Group (BCG) sur mandat de l'Association Suisse Produits Structurés (ASPS) prennent également en compte le segment des produits structurés non cotés et contribuent ainsi à donner une vue d'ensemble du secteur et de son évolution sur le marché suisse. Une démarche d'autant plus importante que cette part immergée de l'iceberg, soit les produits non cotés, représente quelque 70% du marché, par exemple 75% des volumes échangés au quatrième trimestre 2015. Ce segment non coté qui recouvre grosso modo celui des produits traités de gré à gré ou OTC (des produits cotés peuvent aussi se traiter de gré à gré) comporte une plus grande part de clients privés et de grands institutions autres que des banques. La mesure et spécifiques et ne représente de ce fait qu'un tiers du nombre de transactions. Le segment coté s'applique en effet à des produits structurés de plus petites tailles multipliant les transactions. L'étude distingue aussi le marché primaire qui représentait 65% des volumes au quatrième trimestre 2015 et le marché secondaire (35%).

Le marché total des produits structurés en Suisse est ainsi évalué à 235 milliards de francs en 2015 et comprend les produits structurés de clients étrangers des banques de gestion privée par exemple, dont les avoirs sont traités en mode transfrontalier ou offshore. Ce qui explique le poids majeur de ce marché. Lors de la présentation mercredi à Zurich de cette étude par l'ASPS, son président, Georg von Wattenwyl, a souligné que cette démarche s'inscrit dans le prolongement des nombreuses initiatives déployées par l'association pour renforcer la transparence de cette classe d'actifs, par exemple l'an dernier au niveau de ses coûts, auxquels une étude avait été consacrée. Mais il n'a pas caché qu'elle visait aussi à mieux illustrer le poids économique de ce secteur pour mieux faire comprendre l'importance de ses enjeux lorsqu'une réglementation le concernant est mise en place.

Ces statistiques montrent en outre que depuis une année, soit depuis l'abandon du cours plancher de l'euro par la BNS, le dollar a étendu son importance comme monnaie dans laquelle sont libellés les produits structurés: sa part s'est agrandie de 29% au premier trimestre à 32% au quatrième. Alors que la part prédominante de l'euro s'est étendue de 34% à 37%. Ce que Andreas Bürkli, Principal chez BCG et les autres auteurs de l'étude expliquent par le niveau supérieur des taux d'intérêt par rapport à un franc dans la part s'est réduite parallèlement de 22% à 17%. Par type de produits, la part plus importante du chiffre d'affaires (63%) revient aux produits d'optimisation de rendement, suivis par les produits de participation et ceux à effet de levier, avec des parts respectives de 16% et de 14%, selon la nomenclature adoptée par l'ASPS. Enfin, les actions (44% au quatrième trimestre 2015) et les dérivés (47%) constituent les principaux sous-jacents des produits structurés en Suisse, très loin devant les obligations (3,8%) et les matières premières (3%). — (PK)

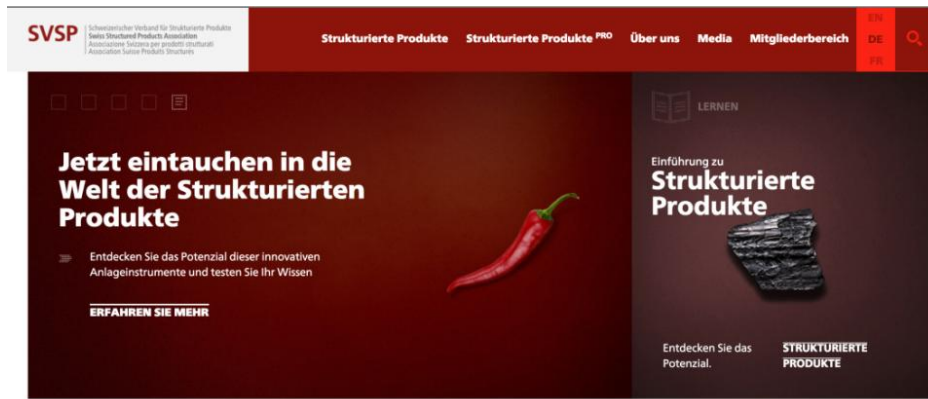
Benutzerfreundliche Wissensvermittlung Strukturierter Produkte: Relaunch der SVSP-Website

Informationsvermittlung, Verständlichkeit und Transparenz von Strukturierter Produkten stehen im Zentrum der Aktivitäten des SVSP. Mit dem Relaunch der Website als zentralem Kommunikations-Element bietet der Verband bestehenden und potentiellen Investoren eine moderne und transparente Informationsplattform.

Mit der visuell und inhaltlich neu strukturierten Website will der SVSP die Wissensbeschaffung über Strukturierte Produkte benutzerfreundlicher gestalten und so den Zugriff für Einsteiger, aber auch für bestehende Investoren vereinfachen. Die konsequente Einbindung von Call-to-Action-Elementen ermöglicht einen direkten Zugang sowohl zum generellen Überblick über Strukturierte Produkte für Einsteiger als auch zu detaillierten Informationen für erfahrene Investoren. Mit einem State of the Art Content-Management-System und eingebettetem Responsive Design für Desktop, Smartphone und Tablet verbindet die neue Website zudem moderne Funktionalität mit zeitgemässen Design.

Die crossmediale Kommunikationsstrategie des Verbands setzt auch auf die Einbindung der Social Media Plattformen, um im digitalen Zeitalter die Präsenz des Verbands vernetzend zu stärken. Massgeschneiderte und umfassende Informationen in Echtzeit via [LinkedIn](#) & [Twitter](#) komplettieren die Kommunikationsaktivitäten des SVSP und ermöglichen eine direkte Interaktion von Interessenten, Emittenten, Buy-Side und Partnern.

www.svsp-verband.ch



 **Sind Sie daran interessiert?**
 Gehe zu **Strukturierte Produkte**

 **Sind Sie Anleger auf der Suche nach weiteren Informationen?**
 Gehe zu **Strukturierte Produkte PRO**

 **DER VERBAND**
Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte SVSP
 wurde am 4. April 2006 gegründet und vertritt die gemeinsamen Interessen von Emittenten Strukturierter Produkte.
 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.
WEITERLESEN



Lombard Odier und Cornèr Bank neue SVSP-Mitglieder

Die Aufnahme der beiden Aktivmitglieder und Buy-Side-Vertreter Lombard Odier und Cornèr Bank (erstes Mitglied im Tessin) per Januar 2016 stellt einen weiteren Schritt zu einer möglichst breit aufgestellten Branchenvertretung dar.

François Brunetti, Leiter des Bereichs Strukturierte Produkte von Lombard Odier, äussert sich folgendermassen: «Wir entwickeln massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden und vertreten die Auffassung, dass Strukturierte Produkte als innovative, flexible Investmenttools echten Mehrwert bieten. Unsere Mitgliedschaft beim SVSP unterstreicht unser langfristiges Engagement auf dem Schweizer Markt für Strukturierte Produkte. Wir freuen uns, an der erfolgreichen Entwicklung des Schweizerischen Finanzplatzes teilzuhaben.»

Nicola Lafranchi, Senior-Vizepräsident von Cornèr Bank, äussert sich über die Mitgliedschaft im SVSP wie folgt: «Als lokal verankerte Schweizer Bank nutzen wir Strukturierte Produkte für unsere breite Palette an Dienstleistungen in der professionellen Vermögensverwaltung. Unsere Mitgliedschaft im SVSP unterstreicht so unser langfristiges Engagement auf dem Schweizer Markt für Strukturierte Produkte und für den Finanzplatz Schweiz.»

International Structured Products Forum am 7./8. September in Luzern

Das traditionelle Branchentreffen findet auch dieses Jahr anfangs September in Luzern statt. Zusammen mit SIX Structured Products Exchange AG nutzt der SVSP diesen Anlass verstärkt als Meinungs- und Austauschplattform. Im Zentrum des diesjährigen Forums stehen die technologischen Veränderungen der Branche, besonders Digital Advice. Neben Key Note Lectures zu digitalen Themen diskutieren die Teilnehmer in Workshops spezifisch über Auswirkungen und Möglichkeiten für die Strukturierte Produkte Branche und erarbeiten Lösungsansätze zu Problemstellungen. Die Details zum Programm werden zu einem späteren Zeitpunkt vorgestellt. Das Datum 7./8. September 2016 gilt es sich jedoch bereits heute zu reservieren.