

## SVSP Newsletter Juli 2016



### 10 Jahre SVSP – kontinuierlicher Ausbau von Akzeptanz und Bedeutung

Der Verband erreichte am 4. April 2016 einen Meilenstein in seiner Geschichte: Mit Stolz dürfen wir auf 10 Jahre SVSP und das Erreichte zurück blicken. Heute wird er nicht zuletzt von Behörden, Politikern und Investoren als kompetenter Gesprächspartner gesucht und geschätzt. Bereits im April haben wir diesen runden Geburtstag gefeiert und werden im Herbst im Rahmen eines Jubiläumsaktes insbesondere unseren Mitgliedern sowie allen Wegbegleitern für das Vertrauen und die Unterstützung danken.



Der Verband hat sich in den vergangenen Jahren entwickelt, vergrössert und darf einige Erfolge für die Branche verzeichnen. So wuchs der Markt in den Anfängen 2006 kontinuierlich, Anleger investierten sehr offensiv – heute hingegen bestimmt vielmehr die Nachfrage das Angebot. Auch stehen andere Produkte im Fokus als noch vor zehn Jahren, der technologische Fortschritt erfordert Neuerungen und die Finanzkrise stellte die Branche vor Herausforderungen. In diesem Umfeld für Aufklärung und Transparenz zu sorgen ist seit Beginn an ein zentrales Anliegen des Verbandes – wir möchten die Produkte und die damit verbundenen Risiken verständlich machen. Der SVSP hat hier Verantwortung übernommen und Produkte wie etwa die Swiss Derivative Map geschaffen, eine Art Landkarte, welche die Produkte kategorisiert und die wichtigsten Merkmale der Kategorien beschreibt. Diese Map ist heute europäischer Standard.

Doch hat sich der Verband nicht nur in den vergangenen 10 Jahren auf veränderte Anforderungen eingestellt und sich als Vorreiter positioniert, auch heute bietet ein umfangreiches Dienstleistungsangebot mit Mehrwert an – in der Pipeline ist etwa ein Tool, das den Fokus auf den Einsatz von Strukturierten im Portfoliokontext legt und damit auf die gezielte Wissensvermittlung für Relationship Manager. Eine massgeschneiderte App soll helfen, 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!

Dank der neuen Marktstatistik können wir auch aufzeigen, dass unsere Branche jedes Jahr einen Gesamtumsatz von deutlich über 200 Milliarden Franken generiert. Die Schweiz ist somit weltweit der grösste Markt für Strukturierte Produkte mit einem beachtlichen Absatzpotential im Ausland. Das sichert auch viele hochqualifizierte Arbeitsplätze.

Als Verband wachsen wir recht deutlich, seit wir uns verstärkt auf die gesamte Wertschöpfung der Branche ausgerichtet haben. Das heisst, neben den Emittenten und der Börse sind heute auch Distributionspartner, Technologieanbieter sowie andere Partner Verbandsmitglieder. Allein über die letzten zwölf Monate ist die Anzahl um 30 Prozent auf 25 Mitglieder gewachsen ... und wir freuen uns in den kommenden Jahren auf weiteren Zuwachs!

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

## Happy Birthday SVSP – Der Struki-Verband feiert sein 10-jähriges Bestehen

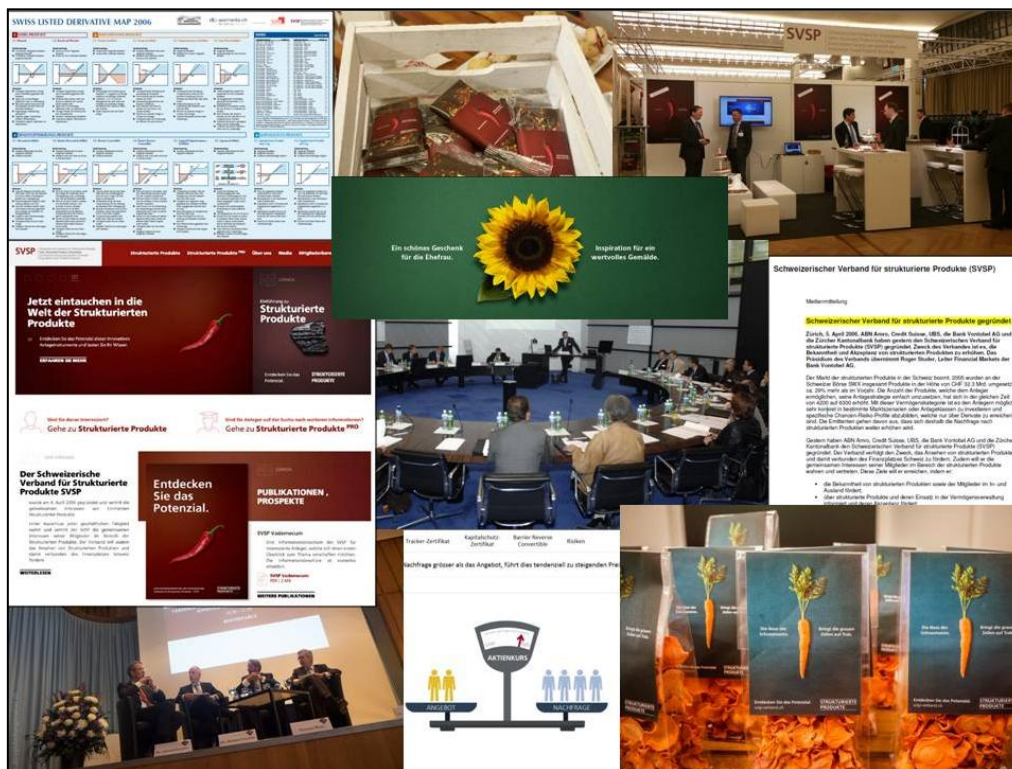


Vor zehn Jahren wurde der SVSP zur gemeinsamen Interessensvertretung von Emittenten gegründet. Mit dem Ziel, die Rahmenbedingungen für Strukturierte Produkte auf dem Finanzplatz Schweiz nachhaltig günstig zu beeinflussen, verbreitert er seine Präsenz kontinuierlich zum Branchenverband.

Die Strukturierte Produkte Branche hat sich in den letzten Jahren enorm weiter entwickelt und der Verband blickt mit Stolz auf die vergangenen 10 Jahre zurück – auch in Zukunft wird er sich für maximale Transparenz einsetzen und Impulse für die weitere Entwicklung der Branche geben.

### Wie der Verband die Branche verändert – Milestones des SVSP in den vergangenen 10 Jahren:

- 2006: Lancierung der Swiss Derivative Map, einem Klassifizierungssystem der vom Verband definierten Produkttypen, welches sich als Marktstandard bei allen Banken durchgesetzt hat.
- 2007: Lancierung der Struki Messe, die nun als Finanzmesse den persönlichen Kontakt und Austausch mit Privatanlegern pflegt und fördert.
- 2009: Lancierung der Risikokennziffer von verschiedenen Produkten.
- 2010: Start der Wissensinitiative mit der Publikation des Buches „die Welt der Strukturierten Produkte“. 2011 Erweiterung mit Online-Wissenstest für Einsteiger und Fortgeschrittene.
- 2014: Aktive Mitarbeit bei der Offenlegung der Vertriebsgebühr.
- 2015: Erstellung der Studie zu Kosten und Performance von Strukis in Zusammenarbeit mit dem Swiss Finance Institut SFI, die erstmals mit Fakten statt Vermutungen ermöglicht.
- 2016: Einführung einer neuen, ergänzenden Marktstatistik, die aktuellen Umsätze von kotierten und nicht-kotierten Strukturierten Produkten im Schweizer Markt auf quartalsebene erfasst.

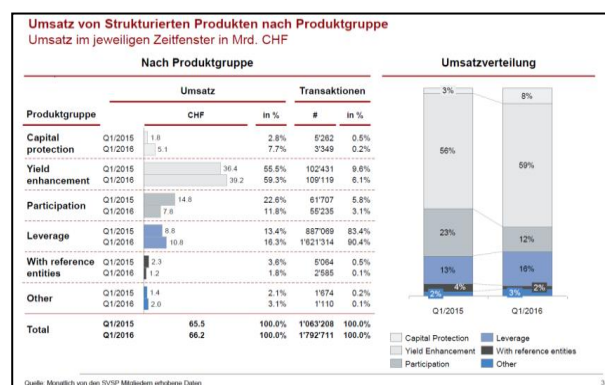


## SVSP-Marktstatistik Q1: Leichter Umsatzzanstieg und Trend zu Produkten auf Fixed Income Basis

Die seit anfangs 2016 quartalsweise erscheinende Marktstatistik für den Schweizerischen Gesamtmarkt berücksichtigt gelistete als auch nicht börsenkotierte Strukturierte Produkte und ermöglicht so einen umfassenden Überblick für den Schweizer Markt.

### Wichtige Erkenntnisse (Q1 2016):

- Mit rund CHF 66.2 Milliarden liegt der Gesamtquartalsumsatz im Vorjahresvergleich mit einer Wachstumsrate von 1% leicht über dem Ergebnis für Q1 2015.
- Umsatzanteile der Produktgruppen verschieben sich im Vergleich zum Vorjahr: Das Gros entfällt mit 59% erneut auf Renditeoptimierungs-Produkte, gefolgt von Hebel-Produkten (16%). Trotz einem relativen Rückgang um fast 50% gegenüber dem Vorjahr stellen Partizipations-Produkte den drittgrössten Anteil mit 12% vor Kapitalschutz-Produkten mit 8%. Für diese setzte sich der Wachstumstrend mit 175% relatives Wachstum gegenüber dem Vorjahr fort.
- Die häufigsten Basiswerte bilden weiterhin Aktien und Devisen. Die weiterhin grösste Anlageklasse bilden Aktien-Produkte trotz Anteilsverringering von 53% (Q1 2015) auf 44%, dicht ge-



folgt von Devisen mit 43% (Vorjahr: 38%). Der Anteil von Fixed Income steigerte sich um über 80% im Vorjahresvergleich auf einen relativen Anteil von 8.5%.

- Nicht gelistete Produkte sind mit 73% weiterhin dominierend im Schweizer Markt mit einer Anteilssteigerung um 5 % gegenüber Q1 2015.
- Rund zwei Drittel des Umsatzes wird im Primärmarkt erzielt (63.4%), während die Transaktionen mit fast 97% fast ausschliesslich im Sekundärmarkt stattfinden.
- CHF, EUR und USD stellten mit 86% des Umsatzvolumens die Hauptwährungen für Schweizerische Strukturierte Produkte dar: Im Vorjahresvergleich entwickelte sich USD zur Hauptwährung (über 35%), der Anteil von EUR und CHF hingegen verringerte sich auf 31%, bzw. 19%.

## **Aktive Rolle bei FIDLEG/FINIG-Diskussion: Hearing der WAK-Kommission des Ständerates**

Der SVSP möchte die Relevanz der Branche und der Produkte für den Schweizer Finanzplatz sichtbarer machen. Dank eines regelmässigen Meinungsaustausches mit Politikern sind wir hier einen grossen Schritt weiter gekommen. Es ist das Resultat einer guten und nachhaltig organisierten Verbandsarbeit, auch in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Bankiervereinigung, der Finma und weiteren Organisationen. Zudem bringt sich der Verband aktiv in die konstruktive FIDLEG/FINIG-Diskussion ein und setzt sich unter anderem für einen modernen Anlegerschutz ein. Diesen Standpunkt haben Präsident Georg von Wattenwyl und Enrico Friz, Leiter Legal & Regulation, unter anderem an einem Hearing der WAK-Kommission des Ständerates anfangs Jahr vertreten. Denn die WAK-S hat die Beratung des FIDLEG und des FINIG aufgenommen und Anhörungen zu den beiden Vorlagen durchgeführt. Eingeladen waren neben dem SVSP die Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA), das Forum SRO (Selbstregulierungsorganisationen), die Bankiervereinigung (SBVg), die Stiftung für Konsumentenschutz (SKS), der Schweizerische Versicherungsverband (SVV), der Verband Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV) sowie ein unabhängiger Vermögensverwalter.

## **Neuerungen im Vorstand des europäischen Branchenverbands für Strukturierte Anlage-Produkte EUSIPA**



Der europäische Dachverband der Branche für Strukturierte Wertpapiere EUSIPA erneuerte bei seiner Generalversammlung im Mai sein Präsidium. Neu wird Heike Arbter, Vorsitzende des Vorstands des Zertifikate Forum Austria und Leiterin des Bereiches Strukturierte Produkte der Raiffeisen Centrobank, Wien, als Präsidentin amten. Arbter folgt in dieser Funktion Reinhard Bellet, der EUSIPA seit 2009 geführt hatte und nicht mehr für eine weitere Amtsperiode zur Verfügung stand. Als Vize-Präsident wurde der Schweizer Roger Studer, Leiter des Investment Banking der Vontobel Bank, wiedergewählt.

«Ich erachte die Wahl zur Präsidentin der europäischen Zertifikatevereinigung als gressee Ehre und als Anerkennung für unsere bisherige Arbeit. Wir sind in Österreich seit 2006 als Verband für Zertifikate und strukturierte Produkte aktiv und ich bin überzeugt, dass wir unsere Erfahrungen auch in die

europäische Arbeit mit einbringen können. Der Markt für Zertifikate ist ein europäischer Markt, nicht nur durch die Regulierung auf EU-Ebene, und die Herausforderungen können nur durch gemeinsame Anstrengungen aller Emittenten bewältigt werden», so Heike Arbter in einem ersten Statement.

«In den vergangenen Jahren haben wir vieles erreicht und bewegt. Ausdruck dessen ist der Dachverband EUSIPA, der mittlerweile als Sprachrohr der Zertifikatebranche auf europäischer Ebene fungiert. Da sich aber die Märkte kontinuierlich weiterentwickeln, bedarf es auch künftig unseres gemeinsamen Eintretens für mehr Transparenz und Standardisierung in der Branche. Diese Themen bleiben ganz oben auf unserer Agenda», ergänzte Roger Studer.

## Natixis und Aargauische Kantonalbank neue SVSP-Mitglieder

Die Aufnahme der beiden Aktivmitglieder Natixis als Emittenten und Aargauische Kantonalbank als Buy-Side-Vertreter per April 2016 stellt einen weiteren Schritt zu einer möglichst breit aufgestellten Branchenvertretung dar.

Cyril Parmentier, Head of Sales Switzerland bei Natixis, über den Beitritt der Bank zum SVSP: «Wir entwickeln langfristige Vertrauensbeziehungen zu unseren Kunden. Diese basieren auf einem strategischen Dialog und einer 360-Grad-Betrachtung ihrer Bedürfnisse, Herausforderungen, Risiken und Interessen. Wir bündeln unsere vielfältigen Kompetenzen, um optimale Banking-, Finanz- und Versicherungslösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Strukturierte Produkte sind dabei innovative Anlagevehikel, die ein attraktives Renditepotenzial zu angemessenen Kosten bieten. Unsere Mitgliedschaft im SVSP unterstreicht unser langfristiges Engagement für den Schweizerischen Markt für strukturierte Produkte und die Schweiz als Finanzzentrum.»

Peter Pastor, Leiter Treasury & Trading bei der AKB, äussert sich zum SVSP-Beitritt: «Als professionelle Anlagebank sind wir sowohl auf dem schweizerischen als auch auf den internationalen Finanzmärkten zu Hause. Für unsere Kunden schätzen wir Strukturierte Produkte in der modernen Anlageberatung. Unser SVSP-Beitritt zeigt unser langfristiges Engagement für den Finanzplatz Schweiz und die Strukturierte Produkte Branche.»

## 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 finden Sie [hier](#). Melden Sie sich bis zum 8. Juli an!

Die Details zum Programm finden Sie [hier](#). Melden Sie sich bis zum 8. Juli an!