



## «Produkte noch verständlicher machen»

**GEORG VON WATTENWYL**  
*Präsident des Branchenverbands SVSP*

Herr von Wattenwyl, was ist der Branche, dem Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte, im vergangenen Jahr besonders gut gelungen, worüber freuen Sie sich? Der SVSP hat sich 2015 verstärkt als Verband für die gesamte Branche positioniert. Die Basis dafür ist ein neues Mitgliederkonzept. So repräsentieren wir neu die gesamte Wertschöpfungskette der Industrie, das heisst Emittenten, Distributoren, Börsen und Partner gleichermaßen. Das Feedback auf die Erweiterung ist positiv, wie die Neueintritte zeigen. Ein weiteres Highlight aus Verbandssicht war die Studie des Swiss Finance Institute über die Performance und die Kosten von strukturierten Produkten.

**Kurz noch zur Mitgliederstruktur: Wie viele Neumitglieder erwarten Sie in diesem Jahr?**

Eine genaue Prognose ist schwierig. Seit Jahresbeginn konnten wir bereits zwei neue Mitglieder begrüßen, notabene von der Buy Side, also der professionellen Kundenseite: Lombard Odier und Cornèr Bank. Wir führen verschiedene Gespräche, um die Zahl von gegenwärtig 23 Mitgliedern weiter zu steigern.

**Sie haben die vom Swiss Finance Institute 2015 erstellte Studie über Kosten und Performance von strukturierten Produkten erwähnt. Wurde das Ziel – vertrauensbildende Transparenz – erreicht?**

Ja, die erste umfassende Studie über den Schweizer Markt hat deut-

lich aufgezeigt, dass strukturierte Produkte eine gute Performance zu angemessenen Kosten liefern. Zudem konnten wir mit Fakten Vorurteile besonders hinsichtlich Kosten ausräumen. Das Feedback auf die Studie war sehr positiv. Die Kostendiskussion kann damit auf der Grundlage von Fakten effizient geführt werden.

**Sind weitere Schritte zur Verbesserung der Transparenz geplant, und wo ist das Limit?** Branche und Verband wollen durch bestmögliche Transparenz Vertrauen bei den Investoren schaffen. Vor diesem Hintergrund sind auch die zusätzlichen Daten zum Schweizer Markt zu sehen, die wir demnächst lancieren. Momentan erachten wir die Transparenz über strukturierte Produkte als weitreichend und sehr gut.

**Stets wieder ist auch die Rede davon, die Struki-Map, die Darstellung der Auszahlungsprofile der verschiedenen Produkte, zu vereinfachen. Wie könnte eine solche Lösung aussehen?**

Das Ziel ist, strukturierte Produkte für Anleger noch verständlicher und einfacher zu machen. Investoren kaufen meist drei bis fünf Produkttypen aus dem breiten Angebot. Auf diese Produkte wollen wir unsere Kommunikationsaktivitäten noch stärker fokussieren. Dazu wollen wir auch neue Instrumente lancieren. Neben der vereinfachten Map, wozu ich im Moment nichts Genaueres sagen kann – der Prozess ist am Laufen –, diskutieren wir verschiedene Möglichkeiten.

**Wann kann mit diesen Neuerungen gerechnet werden?**

Mit der neuen Website wird eine Neuerung in wenigen Tagen lanciert. Mit dem Relaunch ist die Struktur des Angebots einfacher und benutzerfreundlicher geworden. Die umfassende Information für Einsteiger und Profis ist jetzt noch besser zugänglich. Ausserdem ist die neue Website auch für Smartphones, Tablets und so weiter optimiert. Neue Instrumente planen wir noch für dieses Jahr.

**Wie beurteilen Sie das Produktverständnis? Vom Kunden zu verlangen, alle Produkte und Anwendungen zu verstehen, wäre übertrieben. Wie aber steht es um das Wissen der Berater?**

Die Schulung der Berater obliegt primär den Emittenten und den Distributoren, trotzdem wollen wir als Verband unseren Teil dazu beitragen. Um das Verständnis von Beratern zu verbessern und ihnen die Vorteile der Produkte im Portfoliokontext aufzeigen zu können, entwickeln wir zurzeit eine entsprechende App. Damit können die Wirkung des Einsatzes von Struki sowie verschiedene Szenarien simuliert werden. So können wir das Potenzial des systematischen Einsatzes von strukturierten Produkten leicht verständlich aufzeigen. Die Diskussion über die Beimischung von Struki ins Portfolio kann so einfacher geführt werden.

**Wer kann diese App verwenden?**

Das neue Tool wollen wir vor allem Kundenberatern, unabhängigen Vermögensverwaltern und Finanzberatern zur Verfügung stellen. Gleichzeitig kann die Applikation aber auch von Retailinvestoren genutzt werden.

**Wie kann der Kunde beim Kauf eines Produkts, ob ab Emission oder am Sekundärmarkt, sicherstellen, dass in seinem Interesse gehandelt wird und nicht zum Vorteil der Bank?**

Der intensive Wettbewerb und die verschiedenen Plattformen stellen eine kompetitive Preisstellung sicher. Es ist eine leider weit verbreitete Mär, dass der Handel primär zum Vorteil der Bank geschieht. Eine professionelle Preisstellung wird heute von allen Emittenten gewährleistet. Zusätzlich messen die Quotes Quality Metrics und der Payoff-Market-Making-Index, PMMI, die Qualität der Preisstellung der Emittenten und zeigen, wo die beste Preisstellung zu finden ist. Mit dem PMMI ist es Anlegern möglich, Emittenten direkt bezüglich Market-Making-Qualität zu vergleichen.

**Unter institutionellen Investoren sind strukturierte Produkte, zumindest die**

Sonderbeilage

Finanz und Wirtschaft  
8021 Zürich  
044/ 248 58 00  
www.fuw.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 25'067  
Erscheinungsweise: unregelmässig



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

Themen-Nr.: 229.041  
Abo-Nr.: 1077775  
Seite: 1  
Fläche: 60'705 mm<sup>2</sup>

**beliebten Barrier Reverse Convertibles, oft weniger verbreitet als unter Privatanlegern. Weshalb, und wie wollen Sie das verändern?**

## «Unter Pensionskassen und anderen Institutionellen gibt es noch Aufholbedarf.»

Unter Pensionskassen und anderen institutionellen Investoren hat die Branche in der Tat noch Verbesserungs- und Aufholbedarf. Dessen sind wir uns durchaus bewusst, und die Branche ist gefordert, geeignete Produkte zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig wollen wir die Pensionskassenmanagements umfassend über die Möglichkeiten strukturierter Produkte informieren. Letztlich geht es darum, dass wir gemeinsam eine Lösung finden, um die Transparenzbedürfnisse der Rentenversicherungen bestmöglich erfüllen zu können. Diese Themen werden wir im laufenden Jahr angehen sowie Lösungen erarbeiten und diskutieren.

**Wo steht der regulatorische Prozess in der Schweiz, und wie bringt sich der SVSP in die Gesetzgebung ein?**

Meines Erachtens gestaltet sich die regulatorische Diskussion in der Schweiz nun sehr konstruktiv, was nicht immer der Fall war. Als Verband bringen wir uns sehr aktiv in die Diskussion über das neue Finanzdienstleistungs- und -infrastrukturgesetz ein und setzen uns unter anderem

für einen modernen Anlegerschutz ein. Diesen Standpunkt haben wir auch zuletzt an einem Hearing der Kommission für Wirtschaft und Abgaben, WAK, des Ständerats vertreten.

**Der Verband feiert 2016 sein 10-Jahre-Jubiläum. Ihr Resümee, und was dürfen wir vom SVSP im laufenden Jahr erwarten?**  
Wir dürfen mit Stolz auf zehn Jahre SVSP und das Erreichte zurückblicken. Der Verband wird heute nicht zuletzt von Behörden und Politikern als kompetenter Gesprächspartner gesucht und geschätzt. Dazu tragen auch die intensivierten Kontakte nach Bundesbern bei. Selbstverständlich werden wir den runden Geburtstag feiern und besonders den Mitgliedern sowie allen Wegbegleitern für das Vertrauen und die Unterstützung danken.

.....  
*Interview: Hanspeter Frey*



BILD: IRIS C. RITTER