

Investoren sehen sich bei niedrigen Zinsen und hoher Volatilität mit einem herausfordernden Marktumfeld konfrontiert, das erfolgreiches Anlegen nicht einfach macht – doch ermöglicht es ebendieses Umfeld den strukturierten Produkten, ihr Potenzial zu beweisen. In unsicheren Zeiten können diese durch ihre Flexibilität Trümpfe ausspielen und gute Erfolgchancen bieten. Transparenz ist hier essenziell und rückt zunehmend ins Zentrum des Investorenbedürfnisses.

Mehr als Regulierung

Strukturierte Produkte bieten Anlegern gewichtigen Mehrwert im Portfolio und beweisen speziell auch in schwierigeren Marktsituationen grosses Potenzial. Mehrere hundert Milliarden Schweizer Franken legen Investoren in strukturierte Produkte an – gerade bei Privatinvestoren dürfte das Interesse weiter zunehmen. Für sie sind transparente und verständliche Informationsmöglichkeiten wichtig, und deren Bereitstellung hat sich der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte (SVSP) seit der Gründung vor zehn Jahren auf die Fahnen geschrieben – oberste Priorität geniessen Aufklärung, Wissensvermittlung sowie Förderung der Transparenz rund um strukturierte Produkte.

Auf regulatorischer Ebene wird der Anlegerschutz zum zentralen Thema gemacht und leider oft einseitig mit Transparenz verbunden. Dabei sind gerade eine vertiefte Aufklärung und Ausbildung der Investoren der Schlüssel zum Schutz der Investoren vor falschen Entscheidungen. Aufklärung über Chancen und Risiken von strukturierten Produkten und Transparenz gehen daher Hand in Hand und werden vollumfänglich unterstützt von allen Emittenten und Distri-

Die Position im Markt stärken

Durch Förderung von Transparenz und Wissensvermittlung kann die Strukturierte-Produkte-Branche nachhaltig belebt werden. Von Thomas Schmidlin

butoren für strukturierte Produkte. Ein nachhaltiges und vor allem professionelleres Anlegerverhalten im Umgang mit strukturierten Produkten führt zu qualitativ und auch quantitativ besseren Absatzvolumen.

Ein neues Departement

Ausdruck der grossen Bedeutung von Transparenz innerhalb des Branchenverbands ist die Schaffung des Departements «Bekanntheit und Akzeptanz» mit dem klaren Ziel, die Bekanntheit von strukturierten Produkten zu vergrössern und deren Akzeptanz als eigenständige Produktklasse zu steigern. Die Anstrengungen werden auf Verbandsebene initiiert und unter starker Einbindung von Verbandsmitgliedern – besonders der Emittenten und Distributoren – in Arbeitsgruppen umgesetzt. So zeigt sich die hohe Bereitschaft der Branche, einen aktiven Beitrag zu leisten, was sich innerhalb der vergangenen zehn Jahre seit der Gründung in diversen zentralen Projekten niederschlägt (vgl. Textkasten). Der SVSP ist Initiant vieler Massnahmen,

«Die vertiefte Aufklärung und Ausbildung der Investoren ist der Schlüssel zum Schutz Letzterer vor falschen Anlageentscheidungen.»

doch auch vom Markt selbst weiterentwickelte Geschäftsmodelle wie sogenannte Customized Product Tools (CPT), welche für kleine Emissionsgrössen massgeschneidert Produkte über Handelsplattformen anbieten, führen zu Preiswettbewerb und Transparenz. Stetig vorangetrieben wird dies aber nicht nur innerhalb der Schweiz, sondern auch auf europäischer Ebene – etwa durch eine geplante gesamteuropäische Lösung für einheitliche Kostentransparenz oder die anstehenden regulatorischen Auflagen zur Erstellung von Basis-Informationsblättern (KID) innerhalb der Verordnung über Anlageprodukte (PRIIP).

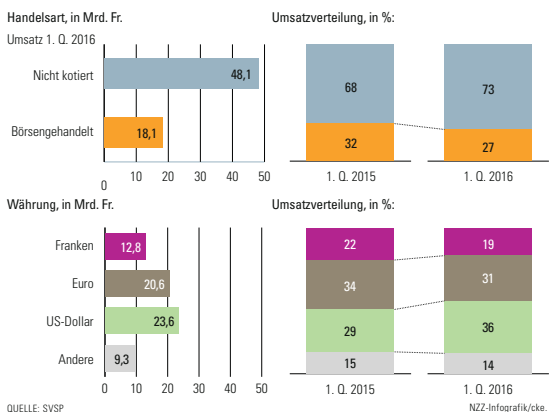
Die Strukturierte-Produkte-Branche hat sich stets weiterentwickelt, und der Verband blickt stolz auf die vergangenen Jahre zurück, wird er doch heute in der Branche, von Behörden und Politikern als kompetenter Partner geschätzt. Auch in Zukunft wird er sich für Transparenz einsetzen und Impulse für die Weiterentwicklung der Branche geben.

Thomas Schmidlin ist Vorstandsmitglied des SVSP.

Laufende und abgeschlossene Projekte des SVSP

- **2006:** Lancierung der Swiss Derivative Map, eines Klassifizierungssystems der vom Verband definierten Produkttypen, welches sich als Marktstandard bei allen Banken durchgesetzt hat.
- **2007:** Lancierung der Struki-Messe, die als Finanzmesse den persönlichen Kontakt und Austausch mit Privatanlegern pflegt und fördert.
- **2008:** Veröffentlichung von Bonitätsratings und Credit-Spreads der Emittenten zur besseren Übersicht des Emittentenrisikos.
- **2009:** Lancierung der Risikokennziffer von verschiedenen Produkten als weiterer Informationsbaustein beim Erwerb eines strukturierten Produktes. Der Wert wird auf Grundlage des «Value at risk» täglich berechnet.
- **2010:** Start der Wissens-Initiative mit der Publikation des Buches «Die Welt der Strukturierten Produkte».
- **2011:** Ausbau der Wissens-Initiative mit einem Online-Wissenstest für Einsteiger und Fortgeschrittene mit einem Feedback zum Ausbildungsstand.
- **2014:** Aktive Mitarbeit bei der Offenlegung der Vertriebsgebühr.
- **2015:** Erstellung der Studie zu Kosten und Performance von strukturierten Produkten in Zusammenarbeit mit dem Swiss Finance Institute (SFI), die erstmals mit Fakten statt Vermutungen Transparenz im Hinblick auf Performance, Kosten und Investitionsmöglichkeiten dieser Produkte ermöglicht.
- **2015:** Lancierung einer gemeinsamen Inseratekampagne zu Produkten in Zeichnung von verschiedenen Emittenten – so können Anleger wöchentlich aktuelle Zeichnungs-Produkte der Emittenten miteinander vergleichen.
- **2016:** Einführung einer neuen ergänzenden Marktstatistik, die dazu dient die Markttransparenz zu erhöhen, indem die aktuellen Umsätze von kotierten und nichtkotierten strukturierten Produkten im Schweizer Markt auf Ebene Quartal ausgewiesen werden.

Umsatz von strukturierten Produkten nach Handelsart und Währung



QUELLE: SVSP

NZZ-Infografik/cke.

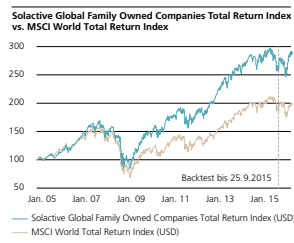
ANZEIGE

Familienunternehmen als Erfolgsmodell

Tracker-Zertifikate auf den Solactive Global Family Owned Companies Index

Mit UBS Strukturierten Produkten in CHF (SIX Symbol: FAMCHU), EUR (SIX Symbol: FAMEUU) und USD (SIX Symbol: FAMUSU) können Anleger zeitlich unbegrenzt an diesem Familienunternehmen-Index partizipieren.

Weitere Informationen erhalten Sie auf ubs.com/familienunternehmen, über 044 239 76 76* oder via keyinvest@ubs.com



Per 10. Mai 2016. Quelle: UBS AG.



Diese strukturierten Produkte stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 ff. des Schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und unterstehen somit nicht der Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Deshalb besteht für den Investor, der in diese Produkte investiert, kein Anlegerschutz nach dem KAG. Dieses Inserat dient ausschliesslich zu Informationszwecken und ist nicht als Angebot, persönliche Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion auszulegen oder als Anlageberatung anzusehen. Dieses Inserat stellt keinen vereinfachten Prospekt im Sinne von Art. 5 KAG sowie kein Kotierungsinserat im Sinne des Kotierungsreglementes dar. Die massgebende Produktdokumentation kann direkt bei UBS Investment Bank im 24-h-Service unter Tel. 044 239 47 03, Fax 044 239 69 14 oder über E-Mail an swiss-prospectus@ubs.com bezogen werden. Diese Emission unterliegt möglicherweise Verkaufsbeschränkungen u.a. für Europa, Hongkong, Singapur, die USA und US-Personen (die Emission unterliegt schweizerischem Recht). Vor dem Eingehen von strukturierten Transaktionen empfiehlt sich eine fachkundige Beratung durch Ihre Hausbank. Die Angaben in diesem Inserat erfolgen ohne Gewähr. © UBS 2016. Alle Rechte vorbehalten. * Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf den mit * bezeichneten Anschlüssen aufgezeichnet werden können. Bei Ihrem Anruf auf diesen Linien gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind.