

SVSP Newsletter März 2017



Launch des «SP Portfolio Optimizer» – SVSP setzt neuen Branchenstandard

10 Jahre SVSP und kein bisschen müde – gerne erinnern wir uns an unser Jubiläumsevent im November zurück und ein erfolgreiches Verbandsjahr 2016. Auch die Schweizer Struki-Branche verzeichnete in einem schwierigen Umfeld ein solides Jahr. So liegt die Wertschöpfung der Branche mit rund CHF 226 Milliarden leicht unter dem Vorjahresergebnis von CHF 231 Milliarden. Nachgefragt wurden im 2016 insbesondere die Produktgruppen Capital Protection (+3%), Yield Enhancement (+3%) und Leverage (+2%) zu. Bei den Assetklassen lässt sich eine Verschiebung von Aktien (-6%) zu Devisen (+3%) verzeichnen und Fixed Income verdoppelte sich von 4% im 2015 auf 8% im 2016.



Nachdem wir die erste SVSP-Dekade mit zahlreichen Partygästen feiern durften, starten wir als Verband voller Elan ins neue Jahrzehnt und möchten den Finanzplatz Schweiz und die Strukturierte Produkte Industrie weiter vorantreiben, Impulse geben und Branchenstandards setzen – so auch mit unserer neu lancierten Struki-App, dem «SP Portfolio Optimizer», die im aktuell schwierigen Umfeld auf der Suche nach Rendite Hand bietet und auf einfache und verständliche Weise aufzeigt, welchen Mehrwert die Beimischung von Strukturierten Produkten in einem Portfolio generieren kann. Dabei legen wir bewusst den Fokus auf den Einsatz von Strukis im Portfoliokontext und richten uns an Anlageberater, Vermögensverwalter und Privatinvestoren, um die breite Aufklärung und Transparenz über Strukturierte Produkte weiter zu verbessern.

Mit neu über 30 Mitgliedern stellt sich der Verband in der Deutschschweiz, der Romandie und im Tessin sukzessive breiter auf. Zudem bringen wir uns aktiv in aktuelle Diskussionen wie zum Beispiel zu regulatorischen Themen oder um Renditen im Pensionskassensegment ein, um die Möglichkeiten von Strukturierten Produkten aufzuzeigen. Weitere Struki-News finden Sie im aktuellen Newsletter.

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

SVSP lanciert «SP Portfolio Optimizer» – eine App, die gewinnbringenden Einsatz von Strukturierten Produkten im Portfoliokontext veranschaulicht

In enger Zusammenarbeit mit swissQuant hat der SVSP eine massgeschneiderte App – den «SP Portfolio Optimizer» – entwickelt, die Investoren und Kundenberatern auf einfache und verständliche Weise deren Mehrwert von Strukturierten Produkten im Portfolio aufzeigt.

Im aktuell herausfordernden Umfeld mit negativen Zinsen und geringen Renditen können Strukturierte Produkte gewinnbringend im Portfoliokontext eingesetzt werden. Das grosse Potenzial sowie die Möglichkeiten des systematischen Einsatzes von Strukis in Portfolios erfahren Kundenberater und Privatanleger neu mit



dem «SP Portfolio Optimizer» und können so ihr persönliches Portfolio oder das der Kunden durch eine entsprechende Beimischung optimieren. Die neu lancierte App ermöglicht die Simulation verschiedener Musterportfolios sowie unterschiedlicher Marktszenarien. Verfügbar ist die App für iPad – der «SP Portfolio Optimizer» kann im App-Store gratis heruntergeladen werden.

Mit der neuen SVSP-App bietet der Verband Anlageberatern, Vermögensverwaltern und Privatinvestoren die Möglichkeit, sich auf einfache und verständliche Weise vom Mehrwert von Strukturierten Produkten in ihrem Portfolio zu überzeugen. Denn fundierte Finanzentscheide erfordern zuverlässige Analysen, genaue Prognosen, um strategische Optionen ausloten und gewinnbringend anpassen zu können. Die Simulation einer breiten Palette an komplexen Szenarien ermöglicht den aktiven Know-How Transfer und erhöht die Transparenz über Strukturierte Produkte. So setzt der Verband erneut Branchenstandards.



Entdecken Sie im [aktuellen Video](#), wie der «SP Portfolio Optimizer» funktioniert.

[Hier](#) geht's zum Gratis-Download für's iPad.

FINANZ'17 – «Kreative Konzepte»



Die grösste Schweizer Finanzmesse öffnete ihre Tore in diesem Jahr bereits zum 19. Mal – die FINANZ'17 fand am 1. und 2. Februar 2017 im Kongresshaus Zürich statt. Über 100 Aussteller und zahlreiche prominente Finanzexperten aus dem In- und Ausland stellten neue Trends aus den Bereichen Fonds, Strukturierte Produkte und Immobilien-Investments vor und zogen damit rund 6300 Besucher an.

Unter dem Messe-Motto «Kreative Konzepte» wurden Rezepte präsentiert, mit denen man sein Hab und Gut in Zeiten niedriger oder gar negativer Zinsen und herausfordernden Märkten absichern bzw. vermehren kann. Auf Interesse stiessen auch die zahlreichen Fachreferate und Roundtable-Diskussionen – auch zu Strukturierten Produkten. SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl nahm am Panel «Aktiv versus Passiv» teil und zeigte das Potenzial und die Einsatzmöglichkeiten von Strukis auf. Brandneu lanciert, wurde der «SP Portfolio Optimizer» dem breiten Publikum am Open Forum «Wie Strukturierte Produkte Ihr Portfolio bereichern – Testen Sie die neue SVSP App!» präsentiert und lud zugleich direkt nebenan am Stand des SVSP zum Live-Testing ein. Zusätzliche Informationen boten die Open Foren «Strukis als Portfoliobaustein» oder «Fragen Sie den Struki-Experten» – und natürlich persönliche Gespräche mit Experten am SVSP-Stand.

Durch den dreijährigen Umbau des Kongresshauses Zürich ab diesem Sommer findet die FINANZ'18 am 31. Januar und 1. Februar 2018 in der neuen Halle 622 in Zürich Oerlikon statt.

Hier geht's zur Fotogalerie:

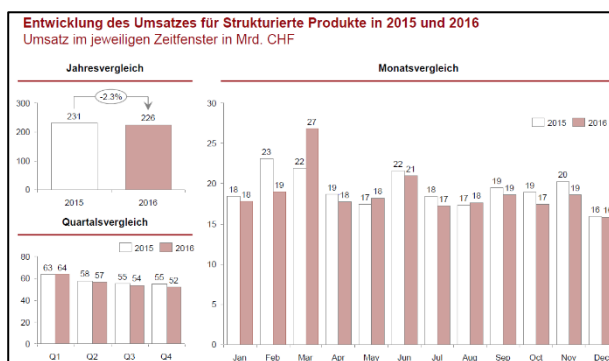


Wertschöpfungs-Report SVSP: Umsatz in Q4 2016 liegt leicht unter Vorjahreswert – anhaltend hohe Nachfrage nach Renditeoptimierungs-Produkten

Im vierten Quartal 2016 belief sich der Umsatz mit Schweizerischen Strukturierten Produkte auf CHF 51.9 Mrd. Die Wertschöpfung der grössten Emittenten des SVSP reduzierte sich somit im Vorjahresvergleich um 5.9%. Weiterhin stark nachgefragt sind Renditeoptimierungs-Produkte mit knapp 61%. 45% aller Produkte basieren auf Aktien-Produkten, gefolgt von Devisen mit 43%. Der Anteil von Fixed Income steigerte sich um 109% im Vergleich zu Q4 2015 auf 10%. Zur Wertschöpfung tragen nicht-kotierte Produkte mit rund 71% bei.

Entwicklung 2016 versus 2015:

- Mit rund CHF 226 Milliarden liegt der Jahresgesamtumsatz um 2% unter dem Vorjahresergebnis von CHF 231 Milliarden.
- Bei den Produktgruppen legen im Jahresvergleich Capital Protection (+3%), Yield Enhancement (+3%) und Leverage (+2%) zu. Dies vor allem auf Kosten von Participation (-7%).
- Bei den Assetklassen lässt sich eine Verschiebung von Aktien (-6%) zu Devisen (+3%) verzeichnen, auch Fixed Income verdoppelte sich von 4% im 2015 auf 8% im 2016.



Wichtige Erkenntnisse (Q4 2016):

- Mit rund CHF 53.7 Milliarden liegt der Gesamtquartalsumsatz um 5.9% unter dem Ergebnis für Q4 2015.
- Umsatzanteile der Produktgruppen verschieben sich im Vergleich zum Vorjahr: Das Gros entfällt mit 61% erneut auf Renditeoptimierungs-Produkte, gefolgt von Hebel-Produkten (16%). Trotz einem relativen Rückgang um 31% gegenüber dem Vorjahr stellen Partizipations-Produkte den drittgrössten Anteil mit 13%.
- Für Kapitalschutzprodukte wurde im Vergleich zum Vorjahr ein relatives Wachstum von 89% verzeichnet, was einem Anstieg im Vergleich zum Q3 2016 von 86% entspricht.
- Die häufigsten Basiswerte bilden weiterhin Aktien und Devisen. Aktien stellen mit 45% neu den grössten Anteil der Anlageklassen dar, wobei der Vorjahreswert 47% betrug. Verglichen mit dem Vorjahr verringerte sich der Anteil von Devisen-Produkten von 43% auf 40%. Der Anteil von Fixed Income steigerte sich um 109% im Vergleich zu Q4 2015 auf 10%.
- Nicht gelistete Produkte stellen mit 71% den Grossteil der Schweizerischen Strukturierten Produkte dar. Dies entspricht einem Rückgang von 1% gegenüber Q4 2015.
- Rund zwei Drittel des Umsatzes wird im Primärmarkt erzielt (65%), während die Transaktionen mit 96% erneut fast ausschliesslich im Sekundärmarkt stattfinden.
- CHF, EUR und USD stellten mit 85% des Umsatzvolumens die Hauptwährungen für Schweizerische Strukturierte Produkte dar: Der USD ist nach einem leichten Anstieg mit einem Anteil von 36% im Vergleich zum Vorjahr (34%) neu die Hauptwährung. Die Anteile von EUR und CHF sinken im Vorjahresvergleich auf 33%, respektive 16%.

«Strukis goes Pensionskassen»: systematischer Einsatz Strukturierter Produkten für ein effizientes Portfolio

In turbulenten Zeiten mit negativen Zinsen und hoher Volatilität stehen Anleger generell – und insbesondere Pensionskassen – vor grossen Herausforderungen, wenn es darum geht, Rendite zu erwirtschaften. Bereits heute rentieren 28% aller Anleihen der Industrieländer negativ. Der Renditenotstand führt also zu erhöhtem Druck und vermehrten Ansprüchen an die Vermögensverwalter – mit dem konsequenten Einsatz moderner Anlageinstrumente wie Strukturierter Produkte kann ein Portfolio ideal ergänzt und Rendite generiert werden.

Denn mit einem Zahlungsverprechen können Strukturierte Produkte mehr als nur ein Leistungsversprechen abgeben und daher eine Pensionskasse dabei unterstützen, ein ganz bestimmtes Renditeziel mit höher Wahrscheinlichkeit zu erreichen. Betrachtet man die derzeit typische Asset-Allokationen von Pensionskassen, so verteilt sich das Vermögen auf Aktien, Obligationen, alternative Anlagen und Immobilien. Doch Strukturierte Anlagelösungen werden heute – wenn überhaupt – fast ausschliesslich im Bereich der alternativen Anlagen eingesetzt. Meist geht es darum, einen Zugang zu einem bestimmten Basiswert wie etwa einem Rohstoff zu erlangen. Es kann jedoch noch einen Schritt weiter gegangen werden, denn Strukturierte Produkte können dank ihren Eigenschaften durchaus auch in liquiden Klassen wie Aktien und Obligationen durch gezielte alternative Strategien zu mehr Portfolioeffizienz führen. Sei es durch ein gezieltes Abschöpfen von Risikoprämien oder durch den Einsatz von Lösungen mit Auszahlungsprofilen, mit welchen bestimmte Markterwartungen und Anlageanforderungen gewinnbringend kombiniert werden können.

Derzeit werden Strukis noch recht zurückhaltend von Pensionskassen eingesetzt. So erlaubt etwa die Anlagerichtlinien der beruflichen Vorsorge (BVV2) grundsätzlich deren Einsatz – nur wird das Potenzial bei Weitem nicht genutzt. Hier hakt der SVSP ein mit einer Transparenz- und Aufklärungsinitiative und möchte in aktiven Dialog mit den PK-Verantwortlichen & Behörden treten, ihnen die Entwicklungen hin zu mehr Transparenz & Aufklärung sowie diverse Anwendungsmöglichkeiten und Produkte aufzeigen, um mit Vorurteilen aufräumen. Denn der Vermerk «kostenintransparenten Anlage» für Strukturierte Produkte im Geschäftsbericht einer Pensionskasse ist längst überholt. Pensionskassen haben im aktuell herausfordernden Umfeld mehr denn je ein Anrecht auf eine professionelle und effiziente Anlage der anvertrauten Gelder – auch oder gerade mit Strukis.

Update Legal & Regulations

FIDLEG/FINIG

FIDLEG/FINIG wurden Ende 2016 im Ständerat beraten – eine Minderheit aus SP und CVP setzte sich mit dem Antrag durch, bei der Haftung für Prospekt und BIB eine gesetzliche Beweislastumkehr einzuführen. Nach Meinung des SVSP löst die Verschärfung der Prospekthaftungsbestimmung aber keine Probleme: In Schadensfällen der Vergangenheit waren die Prospekte richtig, die Beratung war aber falsch. Der SVSP setzt sich daher hier für eine Korrektur im Nationalrat ein. Die Wirtschaftskommission des Nationalrats hat die Beratung aufgenommen – das Eintreten beider Gesetze ist unbestritten, ein Inkrafttreten wie ursprünglich geplant per 1. Januar 2018 ist wenig realistisch. Heute gehen wir davon aus, dass das FIDLEG und FINIG auf den 1. Juli 2018 in Kraft treten wird, wobei beim FIDLEG von einem stufenweisen Inkrafttreten auszugehen ist.

PRIIPs & MIFID2

Die EU PRIIPs-Verordnung – und mit ihr die Einführung einheitlicher Produktinformationsblätter (sogenannte «KID») für «packaged products» – tritt definitiv erst per Januar 2018 in Kraft und fällt damit zeitlich mit dem Start des MIFID2/MIFIR-Regelungspaktes zusammen, was aus Sicht der Industrie zu begrüssen ist. Derzeit erwartet man noch die Vorlage der technischen Ausführungsbestimmungen (sogenannte «RTS»), die vom EU-Parlament Ende letzten Jahres mit dem Hinweis abgelehnt wurden, dass sie vor allem im Hinblick auf Versicherungsprodukte nochmals überarbeitet werden sollten.

Auch das Inkrafttreten der MIFID2 Richtlinie wirft Detailfragen auf – so etwa, wie künftig der Zielmarkt für an Privatkunden vertriebene Finanzprodukte anzugeben sein soll. Der SVSP hat sich hier, in Einklang mit dem europäischen Dachverband EUSIPA und weiteren Landesverbänden, klar positioniert. Die Definition des Zielmarktes darf nicht zur Einschränkung der Vertriebskanäle führen – auch bei komplexeren Produkten für einen beschränkten Anlegerkreis muss die Möglichkeit erhalten bleiben, diese Produkte online als Selbstentscheider zu ordern.

Weiterer Zündstoff liegt in der Wechselwirkung zwischen MIFID2 und PRIIPs – so muss etwa der nach MIFID2 definierte Zielmarkt im PRIIPs-KID-Dokument angegeben werden. Auch wird die Industrie darauf drängen müssen, dass die Kostenoffenlegung nach PRIIPs und MIFID2 einheitlichen Regeln folgt.

Section 871(m)

Am 1. Januar 2017 ist eine unter dem Pseudonym 871(m) bekannt geworden U.S.-amerikanische Regulierung (teilweise) in Kraft getreten, welche eine Verrechnungssteuer auf sogenannte «dividend equivalent payments» einführt. Sie bezieht sich auf dividendenabhängige Erträge, welche Nicht US-Anleger mittels Anlage in Instrumente erzielen, die sich auf US-Aktien (ausgenommen sind gewisse qualifizierte Indizes) beziehen. Auch Strukturierte Produkte werden von der neuen U.S.-Steuer erfasst, unabhängig des Sitzes des Emittenten, wo die Produkte vertrieben werden und welchem Recht diese unterstehen. Per 1. Januar 2017 unterliegen der Verrechnungssteuer nach Section 871(m) nur Delta 1 Produkte. Für alle anderen Strukturierten Produkte, welche von Section 871(m) erfasst werden, gilt die Verrechnungssteuer ab 1. Januar 2018. Dabei gelten 2017 bzw. 2018 als «phase-in years» während denen der IRS die «good faith efforts» berücksichtigt bei der Einhaltung von Section 871(m). Der SVSP befasst sich seit einiger Zeit intensiv mit der neuen regulatorischen Anforderung und deren Umsetzung. Ein Informationspapier zeigt den Mitgliedern die rechtliche Situation auf und gibt Empfehlungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Section 871(m) ab. Bei der Umsetzung gibt es aber weiterhin verschiedene Unsicherheiten – das Thema bleibt auf der Agenda und der Verband ist bestrebt, seine Mitglieder hier zu unterstützen und ein Diskussionsforum zu bieten.

Fünf neue Mitglieder erweitern den Branchenverband

Die Aufnahme von fünf neuen Mitgliedern seit anfangs Jahr stellt einen weiteren Schritt zu einer möglichst breit aufgestellten Branchenvertretung dar – neu zählt der Verband nun 31 Mitglieder.

Steve O’Hanlon, CEO von Numerix, begründet den Beitritt zum SVSP wie folgt: «Die Dominanz, die unsere Technologie im Bereich Strukturierter Produkte aufweist, ergibt sich aus dem Streben von Numerix, sich durch die Kombination zentraler, entscheidender Komponenten in einer anlageklassenübergreifenden Infrastruktur am Markt zu differenzieren. Unsere Mitgliedschaft



im Verband unterstreicht unsere Bemühungen, unsere Geschäftstätigkeit in der Schweiz und in umliegenden Finanzzentren auch künftig aktiv auszubauen.»



Maurice Picard, CEO von Picard Angst, äussert sich zum Beitritt wie folgt: «Unseren Kunden möchten wir massgeschneiderte, innovative Lösungen bieten. Strukturierte Produkte eröffnen gerade im aktuellen Umfeld spannende Möglichkeiten, um den neuen Anforderungen und Marktentwicklungen Rechnung zu tragen. Als aktiver Lösungsanbieter möchten wir den Finanzplatz Schweiz mitgestalten und unser Know-How bestmöglich einbringen. In diesem Sinne freuen wir uns auf einen effizienten Austausch im SVSP, um als Verband weiterhin Branchenstandards setzen zu können.»

Matthias Courvoisier, Partner bei Baker McKenzie, zu der Beitrittsentscheidung zum SVSP: «Als Anwaltskanzlei sind für uns Strukturierte Produkte ein sehr wichtiger Sektor im Schweizer Markt. Durch die Mitgliedschaft im SVSP können wir uns aktiv am Finanzplatz Schweiz engagieren und die gesamte Branche der Strukturierten Produkte mit vorantreiben. Somit unterstreicht es auch unser lokales Engagement.»



Sylveline Besson, Global Head of Structured Products and OTC Derivatives bei Indosuez Wealth Management, begründet den Beitritt zum SVSP wie folgt: «Strukturierte Produkte stellen eine Alternative zu traditionellen Anlageinstrumenten dar und ermöglichen attraktive Lösungen, die auf die spezifischen Erwartungen unserer Privatkunden zugeschnitten sind. Als aktiver Entwickler und Vermarkter von Produkten nicht nur in der Schweiz, sondern auch global in bedeutenden Vermögensverwaltungsmärkten, zeigen wir mit unserer SVSP-Mitgliedschaft, dass wir uns langfristig im Bereich strukturierte Produkte engagieren und gemeinsam mit dem SVSP zur Weiterentwicklung unserer Branche in der Schweiz und jenseits ihrer Grenzen beitragen möchten.»

Nicolas Walon, Head Financial Engineering bei der Bank J. Safra Sarasin AG, meinte zum SVSP-Beitritt: «Als nachhaltige Schweizer Privatbank bieten wir dynamische und personalisierte Leistungen und erstklassige Lösungen für die ganze Bandbreite von Investitionsmöglichkeiten.



Strukturierte Produkte und Derivatlösungen spielen in unserem Kundenangebot eine wichtige Rolle. Deshalb freuen wir uns sehr über unseren Beitritt zum SVSP, er ist ein weiterer Beweis, dass wir uns der Branche und dem Finanzplatz Schweiz verpflichtet haben.»

International Structured Products Forum am 6. / 7. 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. Die Details zum Programm werden zu einem späteren Zeitpunkt vorgestellt. Das Datum 6. / 7. September 2017 gilt es sich jedoch bereits heute zu reservieren.