

SVSP Newsletter August 2018



Substanzielle Umsatzsteigerung im ersten Halbjahr – gesteigerte Struki-Nachfrage festigt sich

Bei sommerlichen Temperaturen und nach einer packenden Weltmeisterschaft melden wir uns noch einmal zu Wort, denn der Verband bleibt in ständiger Bewegung – analog dem Sprichwort «Stillstand ist Rückschritt» - und ist bestrebt, seine Mitglieder und allgemein unsere Branchenvertreter stets umfassend zu informieren und ihnen «food for thoughts» an die Hand zu geben – erstmals lud der SVSP zum InfoTalk in erweiterter Runde und mit einem Impulsreferat eines



externen Key Note Speakers zur Pensionskassenthematik ein – ein grosser Erfolg mit reger Nachfrage. Zwar sind Strukis aus regulatorischer Sicht bereits heute im Bereich der «Alternativen» für Pensionskassen nutzbar, doch wird dies noch recht zurückhaltend praktiziert. Und dies, obwohl die im BVV2 genannten Limite durchaus überschritten werden können – dies machen bereits 44 Prozent der Pensionskassen, jedoch derzeit nicht unbedingt mit Strukturierte Produkten. Im letzten Newsletter tönten wir Fortschritte in der Pensionskassen-Initiative des SVSPs an, die exakt deren Einsatz erleichtern soll – dieses Schmankerl heben wir uns für nach der Sommerpause auf und halten Sie in Sachen Kostentransparenz weiterhin auf dem Laufenden.

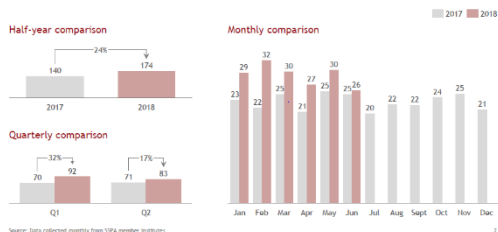
Im vorliegenden Update lassen wir Sie gerne teilhaben an den Planungen für das International Structured Products Forum im September in Luzern und bringen Sie zudem im herausfordernden regulatorischen Umfeld auf den neuesten Stand von MiFID & Co. Wir wünschen eine gute Lektüre, eine entspannte Sommerzeit und freuen uns auf ein Wiedersehen/lesen im Herbst!

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

Erstes Halbjahr verzeichnet markantes Umsatzwachstum von 24% gegenüber Vorjahr – Umsatz in Q2 beträgt CHF 83 Mrd.

Der Umsatz mit Schweizerischen Strukturierten Produkten der grössten SVSP Mitglieder setzte auch im zweiten Quartal 2018 seinen Wachstumskurs mit 17% fort – gesamthaft lässt sich für das erste

Overall turnover development of structured products in 2017 and 2018
 Turnover in respective time frame in bn CHF



Halbjahr 2018 im Vorjahresvergleich ein Umsatzwachstum von 24% erzielen. Weiterhin stark nachgefragt waren Renditeoptimierungs- (48%), Hebel- (22%) sowie Partizipationsprodukte (17%). Mehr als die Hälfte aller Produkte (54%) basiert auf Aktien, 29% auf Devisen. Die wichtigsten Währungen für Strukturierte Produkte sind mit gesamt- haft 84% Umsatzanteil USD, EUR und CHF.

Wichtigste Entwicklungen im zweiten Quartal 2018:

- Der Umsatz im zweiten Quartal liegt mit CHF 83 Mrd. um CHF 12 Mrd. über dem Vorjahresergebnis (CHF 71 Mrd.); das Wachstum zum Vorjahr beträgt 17%. Für das gesamte erste Halb-jahr 2018 beträgt das Umsatzwachstum 24% gegenüber dem ersten Halbjahr 2017.
- Auf Renditeoptimierungsprodukte entfällt mit 48% ca. die Hälfte der Gesamtumsätze in Q2 2018, (Rückgang von 58% Umsatzanteil in Q2 2017); Hebelprodukte stellen mit 22% den zweit-grössten Anteil dar (Umsatzwachstum gegenüber Q2 2017: 82%). Der Umsatzanteil von Partizipationsprodukten steigt in Q2 2018 auf 17% (Q2 2017: 14%). Kapitalschutzprodukte erreichen mit einem Umsatzanteil von 11% in Q2 2018 ein Volumenwachstum von 15% im Vergleich zum Q2 2017. Hebelprodukte machen in Q2 2018 mit 92% erneut die grosse Mehrheit aller Transaktionen aus.
- Equity Produkte halten in Q2 2018 mit 54% erneut den grössten Anteil am Umsatz der Anlageklassen (Umsatzwachstum von 31% im Vorjahresvergleich); der Umsatzanteil von Foreign Exchange Produkten hingegen verringert sich von 34% auf 29% verglichen mit dem Vorjahr. Trotz nominalem Wachstum des Umsatzes um 4% im Vergleich zum Vorjahr, fällt der Anteil von Fixed Income Produkten in Q2 2018 auf 11% (Vorjahr: 12%).
- Nicht-gelistete Produkte stellen in Q2 2018 ca. 62% des Umsatzes dar; dem nominalen Wachstum um 3% von CHF 50 Mrd. auf CHF 51 Mrd. im Vergleich zu Q2 2017 steht jedoch ein um 9 Prozentpunkte sinkender Umsatzanteil gegenüber.
- Der Primärmarkt erfährt sowohl einen Rückgang im Umsatz von CHF 47 Mrd. in Q2 2017 auf CHF 45 Mrd. als auch einen sinkenden Umsatzanteil um 12 Prozentpunkte auf 54%, bedingt durch ein starkes Wachstum des Sekundärmarktes (CHF 38 Mrd. vs. CHF 24 Mrd. in Q2 2017).
- Transaktionen fanden in Q2 2018 zu ca. 98% im Sekundärmarkt statt, die Gesamtanzahl der Transaktionen stieg zudem um 108% gegenüber dem Vorjahr.
- Der USD ist in Q2 2018 mit einem Anteil von 38% erneut die Hauptwährung (Vorjahr: 42%). Der EUR Anteil steigt im Vorjahresvergleich um 3 Prozentpunkte auf 32%, der CHF hingegen verliert Anteile und erreicht 14% (Vorjahr: 18%).

Die positiven Zahlen für das zweite Quartal unterstreichen den generell für das erste Halbjahr 2018 zu verzeichnenden Trend einer gesteigerten Nachfrage. Sowohl im In- und Ausland werden innovative Produkte im Portfoliokontext eingesetzt, um je nach Ausrichtung des Portefeuilles gesamtheitlich eine optimale Performance zu erreichen und gleichzeitig rasch auf Markttrends reagieren zu können.

Update Legal & Regulations

Stand FIDLEG/FINIG

Am Tag nach dem FIFA WM Eröffnungsmatch haben Stände- und Nationalrat am 15. Juni 2018 das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) verabschiedet. Das Parlament zog den Vorlagen im Verlauf der Beratungen einige Zähne und hat so die bundesrätliche Vorlage stark verbessert und einen guten Kompromiss für einen tragfähigen Anlegerschutz erarbeitet. Das neue Finanzmarktrecht bringt sektorübergreifende Regeln für das Angebot von Finanzdienstleistungen und den Vertrieb von Finanzinstrumenten. Inhaltlich orientieren sich die Regeln an der EU-Regelung, wobei in ganz zentralen Punkten Anpassungen an die spezifisch schweizerischen Verhältnisse vorgenommen wurden.

Das Gesetz verlangt von den Finanzdienstleistern eine dem Kunden angemessene Aufklärung und Beratung und es wird eine einheitliche Regelung bei der Prospektpflicht eingeführt. Neu muss zudem für gewisse Finanzinstrumente, die Privatkunden angeboten werden, ein Basisinformationsblatt (BIB) abgegeben werden. Das BIB soll auf einfache und verständliche Art eine fundierte Anlageentscheidung und einen echten Vergleich verschiedener Finanzinstrumente ermöglichen. Der Verband hat sich in zwei Arbeitsgruppen, die vom Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF geleitet werden – Thema Vollzugsbestimmungen zum Prospektrecht und Basisinformationsblatt – eingebracht und insbesondere die Ausgestaltung des BIB wesentlich mitgeprägt. Die Anforderungen an dessen Inhalt, Umfang, Gestaltung und Sprache werden in der FIDLEV (Verordnung zum FIDLEG) geregelt. Für die Schweiz ist entscheidend, eine angemessene Lösung zu finden und eine echte Alternative zum PRIIP KID zu schaffen, die von der integralen Übernahme der PRIIPs Regulierung absieht. Der Verband forciert, dass das PRIIP KID sowie das Deutsche PIB als gleichwertiges ausländisches Dokument ohne Einschränkungen in der Schweiz anstelle eines BIB verwendet werden kann. Ende Oktober 2018 soll die Vernehmlassung zur FIDLEV starten. Der Verband wird sich hier wieder engagieren und einbringen. Zudem werden wir uns in Arbeitsgruppensitzungen mit der konkreten Umsetzung der neuen Regulierung befassen. In Kraft treten wird das FIDLEG voraussichtlich am 1. Januar 2020.

PRIIPs – Irreführende Performance-Szenarien und Kostendarstellungen in KIDs

Seit dem 1. Januar 2018 müssen Hersteller von verpackten Anlageprodukten – wie insbesondere Struktis – einen Beipackzettel in der Form eines standardisierten Basisinformationsblatt ("Key Information Document"; "KID") erstellen: maximal drei Seiten mit den wesentlichen Merkmalen, die einen Vergleich mit anderen Produkten ermöglichen. Bereits kurz nach der Einführung des KID zeigen sich erste Probleme mit den Performance-Szenarien und Kostendarstellungen. Vor allem bei Produkten mit einer kurzen Laufzeit und bei Hebelprodukten führt die geforderte Annualisierung zu Performance-Szenarien, die nicht nachvollziehbar und letztlich irreführend sind. Auf EUSIPA-Ebene wurde eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen, um die Probleme zu analysieren und Lösungsansätze zu entwickeln und mit der ESMA zu diskutieren. Die European Securities and Markets Authority (ESMA) hat erkannt, dass erheblicher Handlungsbedarf bei der Berechnung der Performance-Szenarien besteht und die ESMA haben eine Q&A zum Verzicht auf die Annualisierung bei unterjährigen Laufzeiten erarbeitet. Die EU-Kommission wird die Q&A zum Verzicht auf die Annualisierung demnächst freigeben, womit dann das Problem zumindest stark entschärft wird. Es gibt aber noch weitere Schwierigkeiten, die es zu lösen gilt. Eine Lösungsmöglichkeit wäre über eine Änderung der RTS (Level II). Dies sieht die EU-Kommission aber zurzeit als politisch sehr schwierig an. Sie will kurzfristig den Weg über eine weite Auslegung mit Q&As gehen. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass offenbar von den Aufsichtsbehörden

selbstständig ein Hinweis zur Erläuterung der Performance-Szenarien erarbeitet wird. Mit diesem Hinweis soll der Anleger auf die Problematik der Performance-Szenarien und Kostendarstellungen aufmerksam gemacht werden. Die Arbeitsgruppe der EUSIPA diskutiert diesen Punkt auch und wird zu gegebener Zeit über das Ergebnis dieser Diskussionen informieren.

Produkt-Intervention in der EU

Seit Anfang Januar haben europaweit alle nationalen als auch die drei europäischen Aufsichts-behörden die Möglichkeit, Produktinterventionsmassnahmen zu ergreifen. Am 22. Mai 2018 hat die European Securities and Markets Authority (ESMA) zwei Massnahmen zum Schutz der Kleinanleger erlassen. Einerseits dürfen ab dem 2. Juli 2018 keine binären Optionen ("binary options") mehr an Kleinanleger angeboten und verkauft werden und andererseits wird das An-bieten und der Verkauf von Contracts for Differences (CFDs) an Kleinanleger ab dem 1. August 2018 stark eingeschränkt. Diese Produktinterventionsmassnahmen gelten für eine Dauer von 3 Monaten und werden vor Ablauf dieser Frist von der ESMA überprüft und, sofern zum Schutz der Anleger notwendig, um weitere 3 Monate verlängert. Auslöser dieser Massnahmen waren offenbar aggressive Vermarktungstechniken von Anbietern mit Sitz in Zypern. Kleinanlegern in der EU wurden hoch spekulative Produkte mit intransparenten Informationen angeboten. Die Intervention bezüglich "binary options" ist insofern sehr problematisch, als nicht klar ist, welche Produkte genau vom Vertriebsverbot erfasst werden. Erfasst werden sollen Produkte mit einer sehr kurzen Laufzeit und einem fixen Auszahlungsbetrag (payoff), die sich nicht für Absicherungszwecke eignen, sondern primär spekulativen Zwecken dienen. Produkte, welche wertpapiermässig verbrieft oder über eine Börse gehandelt werden, sind leider nicht explizit vom Anwendungsbereich der ESMA-Massnahme ausgenommen. Aus Seiten der Emittenten empfiehlt es sich bei Produkten, die vom Vertriebsverbot erfasst werden, Kleinanleger als negativen Zielmarkt zu definieren.

Bei der BaFin sind Produkteinterventionen auch ein Thema. Die BaFin schaut sich die Kündigungsfristen bei Open-end Produkten an und will eine Marktuntersuchung betreffend Worst-of Produkten vornehmen.

SVSP InfoTalk reloaded - externer Key Note Speaker

Alles neu macht der Mai – oder bereits der April im Falle eines neu konzipierten InfoTalks des SVSP. Das quartalsweise Get Together inklusive Branchen-Update bot erstmals einem erweiterten Teilnehmerkreis die Möglichkeit, aktuelle Struki-Infos aus erster Hand zu erfahren und zudem mit einem externen Key Note Speaker Insights in die derzeitige Vermögensallokation von Schweizer Pensionskassen zu erlangen. Dr. Ueli Mettler, Partner bei c-alm und Präsident des SWIC (Swiss Association of Pension Fund Consultants) zeigt auf, dass Pensionskassen nach wie vor durch das Niedrigzinsumfeld vor enormen Herausforderungen stehen – denn Rendite zu generieren ist schwierig. Zwar sind Pensionskassen in ihren Anlagemöglichkeiten durch die Artikel 50 bis 57 der Verordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge, BVV2 gebunden, doch sind die dort genannten Limite nicht bindend und können laut Mettler durchaus recht einfach überschritten werden. Dies unter Anwendung des Artikels 50 sec 4 BVV2 –laut einer Swisscanto Umfrage machen bereits 44 Prozent der Pensionskassen hiervon Gebrauch. Daten der Credit Suisse zeigen zudem über Zeit eine Verlagerung der Anlagen von Obligationen hin zu Anlageklassen mit einer höheren Renditeerwartung. Persönlich sieht

er den Einsatz von Strukis in Pensionskassen als regulatorisch durchaus möglich an, denn sie ermöglichen Zugang zu einem erweiterten Anlageuniversum, zu weniger Steuerlast oder geringeren Kosten. Kurz: Mettler plädiert für den Einsatz von Strukis in Pensionskassen, da sie Investoren Anlageinstrumente in die Hand geben, die ein geringeres Kreditrisiko bergen als andere Vehikel. Der SVSP hat hier im Dialog mit der OAK den richtigen Weg eingeschlagen.

«Trends im Wealth Management» - International Structured Products Forum 2018 – 5. und 6. September im Grand Hotel National 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 für die Strukturierte-Produkte-Industrie. Die neunte Ausgabe des International Structured Products Forum widmet sich neben generellen Branchentrends aktuellen und zukünftigen Veränderungen, Herausforderungen und Chancen speziell in der Vermögensverwaltung.



Unter dem Motto «Trends im Wealth Management» beleuchtet Frédéric Lamotte, Global Chief Investment Officer von Indosuez Wealth Management, in seiner Key Note Speech verschiedene Aspekte und Tendenzen in der Vermögensverwaltung und diskutiert das «Quo vadis?» mit in- und ausländischen Vertretern der Struki-Branche. Ein wichtiger Trigger für die Entwicklungen im Wealth Management sind natürlich die globalen Finanzmärkte. Christian Gattiker, Head of Research bei Julius Baer, wird in seinem Impulsreferat seine Markteinschätzung erläutern. Er wird ebenso den Einfluss der Digitalisierung, Big Data und Artificial Intelligence auf die Märkte und deren Entwicklung thematisieren und welchen Impact das verstärkte Zusammenspiel von Daten und Kopfarbeit haben kann.

Wir sind mitten drin in tiefgreifenden Veränderungen, gar einer Revolution im Fintec-Bereich – wie Michael Hartweg, als Leonteq- und Evolute-Mitgründer einer der profiliertesten Fintech-Spezialisten der Schweiz, anhand praxisnaher Beispiele erläutert und so einen Einblick in seine weitreichenden Erfahrungen gibt. Auch die Struki-Branche reagiert auf die neue Realität – wir sind gespannt auf die Insights und Inputs unserer Struki-Experten!

Bewährt und geschätzt findet auch dieses Jahr der «Legal & Regulatory Workshop» zu regulatorischen Neuerungen und Herausforderungen unter der Leitung des SVSP Head Legal & Regulations Daniel Häberli statt. Der diesjährige Blick über den Tellerrand führt mit «Across the border» nach Italien – ACEPI (Italian Association of Certificates and Investment Products) gibt ein Update über «prodotti strutturati» und wie sich der italienische Markt derzeit präsentiert, mit was er kämpft und was ihn attraktiv macht.

Neues Mitglied erweitert den Branchenverband

Die Aufnahme von Meyerlustenberger Lachenal Ltd lässt den SVSP auf 35 Mitglieder wachsen. Mit dem Beitritt der Wirtschaftskanzlei zählt der Verband zehn Partner und verstärkt seine juristische Expertise.



Ülkü Cibik, Senior Associate bei Meyerlustenberger Lachenal AG, äussert sich zum SVSP-Beitritt wie folgt: «Ich freue mich, den Verband sowie unsere Klienten mit unserem ausgewiesenen Knowhow und unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Strukturierte Produkte unterstützen zu können.» Christoph Heiz, Senior Partner bei Meyerlustenberger Lachenal AG, fügt hinzu: «Als führende Wirtschaftskanzlei beraten wir bereits seit vielen Jahren unsere Klienten im Bereich der Strukturierten Produkte in einem stetig komplexeren regulatorischen Umfeld. Wir beabsichtigen, unsere Kompetenz in den nächsten Jahren weiter auszubauen und freuen uns, unsere Erfahrung und unser Knowhow aktiv im Verband einzubringen.»

Save the date: Finanz und Wirtschaft Forum «Strukturierte Produkte 2018»

Am 14. November 2018 ist es soweit – das erste Finanz und Wirtschaft Forum zum Thema Strukturierte Produkte findet im Gottlieb Duttweiler Institut in Rüschi-



Strukturierte Produkte
Risiko-Rendite-Profil optimieren

kon statt. Die Konferenz diskutiert Schlüsselfragen rund um Strukturierte Produkte und vertieft die neuesten Anlage-Trends in parallelen Gruppengesprächen der Veranstaltungs-Partner. Details folgen!