

Les produits structurés veulent aussi séduire les institutionnels

🕒 24 jan 2019 - 07:00

👤 Yves Hulmann

2 minutes de lecture

«Les produits structurés peuvent servir d'alternative à des placements obligataires», selon le président de l'ASPS, Georg von Wattenwyl.



Le chiffre d'affaires pour les produits structurés des principaux membres de l'ASPS, présidée par Georg von Wattenwyl, a crû de 20% sur un an.

Malgré un quatrième trimestre houleux sur les marchés financiers, les produits structurés ont poursuivi leur progression en 2018, y compris durant les trois derniers mois de l'année. En tout, le chiffre d'affaires pour les produits structurés des principaux membres de l'Association Suisse Produits Structurés (ASPS), présidée par Georg von Wattenwyl, a crû d'un cinquième sur un an pour s'établir à 331 milliards de francs, soit 20% ou 56 milliards de plus qu'en 2017. En comparaison annuelle, le chiffre d'affaires de 81 milliards de francs réalisé au dernier trimestre 2018 dépasse celui de la même période un an plus tôt (70 milliards).

Ces chiffres reposent sur les statistiques de la création de valeur des produits structurés calculées par Boston Consulting Group qui tiennent compte à la fois des produits cotés et non cotés en bourse qui sont créés en Suisse ou pour la Suisse et négociés sur le marché national et international, précise l'ASPS. Les principaux membres de l'ASPS (Barclays Capital, Banque Cantonale Vaudoise, Commerzbank, Credit Suisse, Goldman Sachs, Julius Baer, Leonteq, Raiffeisen Suisse, UBS, Vontobel, Zürcher Kantonalbank), qui représentent la majeure partie du marché suisse, ont participé à la collecte de données.

Avec une part de 46%, les produits d'optimisation de rendement ont toujours représenté la part du lien.

POSITIVEMENT SURPRIS

«Nous avons été positivement surpris par l'évolution de ces chiffres, compte tenu d'un quatrième trimestre très difficile», a relevé Willi Bucher, responsable produits et distribution chez Raiffeisen et en charge du groupe de travail «buy-side» à l'ASPS. L'occasion de relever aussi des variations importantes en fonction des groupes de produits et selon les catégories de placement. Ainsi, avec une part de 46%, les produits d'optimisation de rendement (yield enhancement) ont toujours représenté la part du lien, bien qu'en déclin de 11 points de pourcentage sur un an (part de 57% de 2017). En valeur absolue, leur montant a néanmoins atteint en 2018 quelque 154 milliards, soit juste 2 milliards de moins qu'en 2017. A l'inverse, les produits de levier (leverage) avec 22% (16% en 2017), ont progressé et représentent le deuxième plus grand contributeur au chiffre d'affaires total. La part des produits de participation a aussi augmenté à 16% (contre 13% en 2017). Enfin, les produits servant à la protection du capital ont constitué 14% du chiffre d'affaires total en 2018 (13% en 2017). Par type de placements, les actions restaient de loin en tête avec 54% (49% en 2017), suivies par les devises avec 27% (33%) et les revenus fixes avec 13%.

J.P. MORGAN COMME NOUVEAU MEMBRE

S'agissant de l'organisation, l'ASPS a annoncé mardi que la grande banque américaine J.P. Morgan compte désormais parmi ses membres. En tout, l'association comptait ainsi 39 membres en janvier 2019, contre 36 membres en 2018. Du côté de ses activités, l'ASPS continuera de participer activement au processus réglementaire en cours. Il s'agit notamment de collaborer au groupe de travail du SIF consacré à la mise en œuvre de la loi sur les services financiers (LSFin) – en particulier en ce qui concerne les aspects liés au prospectus et aux informations de base destinés aux investisseurs. Il s'agit aussi de continuer à représenter la position suisse en Europe, notamment en lien avec les développements relatifs à MiFID II et à la réglementation PRIIPS.

Les produits structurés font partie de la catégorie, déjà elle-même restreinte, des placements alternatifs.

MEILLEURE TRANSPARENCE DES COÛTS

En Suisse, l'ASPS entend aussi poursuivre les discussions avec les instances de surveillance des caisses de pension (Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle CHS PP), notamment celles visant à apporter une meilleure transparence en matière de coûts. «Jusqu'ici, l'aspect de la transparence des coûts a été toujours présenté sous son aspect négatif. Nous voulons montrer ce qu'il en est exactement», a indiqué Georg von Wattenwyl devant les médias.

Les produits structurés sont-ils des instruments adaptés pour les caisses de pension? «L'objectif n'est certes pas de proposer des produits de type barrier reverse convertibles à des caisses de pension», cite le président à titre d'exemple. «En revanche, les produits structurés peuvent servir d'alternative à des placements obligataires à court terme ou dans le domaine la gestion des liquidités», a illustré Georg von Wattenwyl. Reste à savoir à quelles catégories de placements sont attribués les produits structurés. En effet, si aucune disposition spécifique n'est prévue à ce sujet dans le règlement d'une caisse de pension, les produits structurés font partie de la catégorie, déjà elle-même restreinte, des placements alternatifs – entrant ainsi en concurrence avec d'autres classes d'actifs comme l'immobilier, le private equity ou les hedge funds au sein de ce seul segment.



Georg von Wattenwyl
Président

Georg von Wattenwyl, qui est aussi Global Head of Advisory & Distribution Financial Products à la Banque Vontobel, a été élu président de l'Association Suisse Produits Structurés (ASPS) en 2014. Il était déjà membre du comité de l'association depuis 2011.



L'Association Suisse Produits Structurés (ASPS) est l'interlocuteur pour toutes les questions relatives aux produits structurés. Elle représente les intérêts communs des principaux acteurs du marché, qui totalisent plus de 95% du volume de marché des produits structurés en Suisse. Le siège de l'association est situé à Zurich. En incluant les établissements qui ont rejoint l'association au début de 2019, l'ASPS compte actuellement 39 membres.