

## SVSP Newsletter Juli 2019



### Veränderungen im Vorstand — SVSP erweitert Mitgliederbasis stetig

Wie im Fluge vergangen sind die ersten sechs Monate des Jahres — kein Wunder, ist ja auf weltpolitischer und europäischer Bühne derzeit auch einiges in Bewegung – und auch in unserer Industrie und unserem Verband tut sich einiges. Die Einführung des FIDLEG steht bevor und wird alle Akteure der Branche gleichermassen fordern. Für diese heisse Phase des FIDLEG finden Sie weitere Infos in diesem Newsletter. Ebenso zu den Actively Managed Certificates, kurz AMC, die sich kontinuierlich steigender Anlegernachfrage erfreuen.



Zudem wartet der SVSP mit einer stetig erweiterten Mitgliederbasis, erstmaligen Teilnahmen an weiteren Events sowie Veränderungen personeller Natur auf. Mit Irene Brunner, BNP Paribas, zieht per Juli ein bekanntes Gesicht erneut in den SVSP-Vorstand ein, nachdem sich Vizepräsident Thomas Schmidlin im Frühling entschieden hat, sich beruflich neu zu orientieren. Wir haben die Beiträge von Thomas in der Verbandsarbeit sehr geschätzt. Er hat mit seinem grossen Engagement massgeblich zur verbesserten Akzeptanz unserer Produkte beigetragen hat. Gleichzeitig freuen wir uns sehr, dass Irene ihre fast 20-jährige internationale Erfahrung auf Emittentenseite in die Verbandsarbeit einbringen wird.

Im vorliegenden Update lassen wir Sie gerne teilhaben an einem Rückblick auf unseren traditionellen InfoTalk, auf unser erstes SVSP women only Event sowie auf unsere erstmalige Präsenz samt aktiver Panel-Organisation am zweiten Zürcher Börsentag für Retail-Anleger. Und wir zeigen, auf welche Verbandsaktivitäten Sie sich in den kommenden Monaten freuen können. So sind wir aktiv an den Planungen für das International Structured Products Forum im September in Luzern — Celebration Time, denn das 10-Jährige will gebührend gefeiert sein — sowie dem zweiten F&W Forum zu Strukis.

Wir wünschen eine gute Lektüre, eine entspannte Sommerzeit und freuen uns auf ein Wiedersehen/lesen im Herbst!

Georg von Wattenwyl, Präsident des SVSP

## Irene Brunner neues Vorstandsmitglied des SVSP

Der Vorstand des SVSP wählt Irene Brunner, BNP Paribas, als Nachfolgerin von Thomas Schmidlin per 1. Juli 2019 in den SVSP-Vorstand. Irene Brunner bringt umfassende internationale Branchen- und Verbandserfahrung in den SVSP ein. Der zurücktretende Thomas Schmidlin hat sich als Vorstandsmitglied und Vizepräsident in den vergangenen fünf Jahren mit grossem Einsatz für die Steigerung der Akzeptanz von Strukturierten Produkten eingesetzt.



Irene Brunner ist seit 2018 als Head of Exchange Traded Solutions Switzerland bei BNP Paribas verantwortlich für den Vertrieb und das Marketing von Strukturierten Retail-Produkten in der Schweiz. Davor sammelte sie unter anderem als Managing Director bei der Royal Bank of Scotland und der Deutschen Bank jahrelange Struki-Erfahrung. Irene Brunner ist Vorsitzende des Categorisation Committee bei der European Structured Investment Products Association (EUSIPA), Mitglied der Kommission für Strukturierte Produkte (KSP) von SIX Swiss Exchange und war bereits von 2011 bis 2012 Mitglied im SVSP-Vorstand.

Mitglieder des SVSP-Vorstandes sind per 1. Juli 2019 Georg von Wattenwyl (Präsident, Bank Vontobel), Adrian Steinherr (UBS), Valentin Vonder Mühl (Pictet), Sylveline Besson (CA Indosuez Wealth Management), David Schmid (Leonteq) und Irene Brunner (BNP Paribas).

## Neue Mitglieder erweitern den Branchenverband

Die Aufnahme des Brokers CAT Financial Products im März, des Buy Side Vertreters EFG im Mai sowie der Broker AIS Financial Group sowie Valeur Group im Juli lässt den SVSP auf 43 Mitglieder wachsen.

Giuliano Glocker, CEO und Gründer der CAT Financial Products AG, sagt zur Mitgliedschaft beim SVSP: «Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit den Verbandsmitgliedern die Strukturierte Produkte Industrie mitzugestalten. Als unabhängiger Anbieter ist es unser Ziel, mit massgeschneiderten Anlagelösungen und innovativen Technologien die besten Investment-Produkte und Dienstleistungen für unsere Kunden und deren Investoren zu kreieren und die Branche gesamthaft voranzutreiben.»



Maurizio Moranzoni, Head of Global Markets bei EFG International, kommentiert den Beitritt zum SVSP wie folgt: «EFG will mit gezielten Lösungen alle Bedürfnisse unserer Kunden abdecken. Dabei spielen strukturierte Produkte eine wichtige Rolle. Sie geben uns die notwendige Flexibilität für Anpassungen, um definierte Ziele zu erreichen. Damit bilden sie einen wichtigen Baustein in unserer Palette an wertsteigernden Lösungen für unsere Kunden. Wir freuen wir uns deshalb sehr, aktiv an der weiteren Entwicklung und Gestaltung dieser Branche in der Schweiz mitzuwirken.»

Samir Lakkis, Partner und Gründer von AIS, kommentiert: «Als etablierter Teil der Strukturierte-Produkte-Industrie wollen wir mit der Mitgliedschaft beim SVSP verstärkt unseren Teil zu ihrer Entwicklung beitragen und mit der Unterstützung des Verbands Einfluss auf relevante Themen nehmen.»





Alessandro Noceti, verantwortlich für Trading und Sales bei Valeur, freut sich ebenfalls über die Möglichkeit zur Mitgestaltung der Branche: «Als globale Brokerfirma mit starker Präsenz in der Schweiz und umfangreicher Erfahrung im Bereich strukturierter Anlagelösungen sind wir daran interessiert, die Entwicklung des Schweizer Marktes für Strukturierte Produkte aktiv mitzugestalten. Mit unserem Beitritt zum SVSP können wir uns bei Industrie-Themen besser einbringen.»

### **Sommer-InfoTalk – «Digital Insights into SIX Digital Exchange»**

«Digital» war das Wort der Stunde am sommerliche InfoTalk, der bei tropischen Temperaturen Stuki-Anhänger mit Insights und Infos rund um die SIX Digital Exchange sowie corporate News in Form neuer Mitglieder und einem neuen Vorstandsmitglied aufwartete. Nach einem kurzen Update von Präsident Georg von Wattenwyl nahm Patrick Stettler, Senior Sales Manager bei SIX Digital Exchange, die anwesenden Struki-Experten mit auf die Brücke zwischen traditionellen Finanzdienstleistungen und digitalen Angeboten und gab exklusive Einblicke hinter die Kulissen der SIX Digital Exchange. Denn die SIX schuf vergangenes Jahr mit deren Lancierung die weltweit erste Plattform für die Emission, den Handel, die Abwicklung und die Verwahrung von digitalen Vermögenswerten. Zur nachhaltigen Etablierung des neuen digitalen Ökosystem werden mit der heutigen Regulierung vergleichbare Standards angestrebt. Analog ging es nach dem digitalen Ausflug bei kühlen Drinks in der Almodobar weiter mit aktivem Netzwerken und spritzigen Gesprächen.



## Erster SVSP Women Workshop «Role Models and Core Values»

Als Thought Leader in der Industrie spielt der Verband auch bei Diversity und Inclusion in der ersten Liga mit und bot seinen weiblichen Mitgliedern und in der Struki-Branche tätigen Interessierten den ersten Breakfast Workshop rund ums Thema «Role Models and Core Values» an. Birgit Troschel, Coach und Partner bei Stettler Consulting, gab inspirierende Inputs und Denkanstösse, wie in einer immer noch recht männerlastigen Branche weibliche – aber auch männliche – Role Models für das Finden des eigenen (Führungs)Stils und der Definition von gelebten Werten wichtige Impulse liefern können. Aktiv wurden Erfahrungen und Anekdoten ausgetauscht, über Vorbilder diskutiert und so ganz nebenbei das Netzwerk mit engagierten Struki-Frauen erweitert.



## Rückblick Börsentag Zürich

«Alles neu macht der Mai» - zumindest was die Partizipation des Struki-Verbands beim Börsentag in Zürich anbetrifft. Zum zweiten Mal fand die Retail-Anleger-Messe *Börsentag Zürich* im World Trade Center statt — erstmals mit einem SVSP-Stand und SVSP-Vertretern – die in verschiedenen Panel-Diskussionen über Einsatz und Funktionsweise von Strukturierten Produkten informierten.





Das Vortragsprogramm des Börsentag Zürich bot für jeden Wissensstand und verschiedenste Interessensgebiete den passenden Fachvortrag und Informationsmöglichkeiten. Neben 22 weiteren Ausstellern wartete der SVSP mit einer Standpräsenz, Infomaterialien sowie im Gespräch mit den Besuchern mit kompetenten Ratschlägen und Infos auf, nutzte aber auch aktiv die Foren – und



organisierte so ein Panel zum Thema «Anagemöglichkeiten mit Strukturierten Produkten in volatilen Märkten». Dominique Böhler, Commerzbank, diskutierte mit Irene Brunner, BNP Paribas, sowie Giuseppe Caltabiano, UBP, unter Moderation von Finanz und Wirtschaft Redaktor Philippe Béguelin aktuelle Trends und attraktive Chancen und Perspektiven durch den aktiven Einsatz von Strukturierten Produkten im Portfolio.

## Update Legal & Regulations

### Stand FIDLEG/FINIG

#### *Inkrafttreten und Übergangsbestimmungen*

Am 1. Januar 2020 werden das FIDLEG und FINIG knapp 18 Monate nach deren Verabschiedung durch das Parlament im Sommer 2018 in Kraft treten. Davon ist zumindest gemäss den heute vorliegenden Informationen auszugehen. Der entsprechende Bundesratsbeschluss soll am 6. November 2019 gefasst werden. Gleichzeitig werden dann auch die Umsetzungsverordnungen publiziert werden.

Es wird erwartet, dass das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF, welches die Verordnungsentwürfe zum FIDLEG und FINIG erarbeitet hat, die finalen Versionen der Verordnungen bereits im September publizieren wird. Selbstverständlich stehen die Verordnungen dann noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch den Bundesrat am 6. November.

Erst in diesem relativ späten Zeitpunkt werden wir sehen, welche Änderungen die Verordnungsentwürfe aufgrund der zahlreichen Stellungnahmen, die im Rahmen der Vernehmlassung eingereicht und vom SIF analysiert wurden, erfahren haben.

Diverse Übergangsregelungen sehen eine phasenweise Einführung der sehr umfassenden neuen Finanzmarktregulierung vor. In seiner Stellungnahme hat der SVSP u.a. eine Verlängerung der Übergangsfristen für den Prospekt und das Basisinformationsblatt auf 24 Monate gefordert. Dies um den Emittenten genügend Zeit zu geben um den Übergang auf das FIDLEG Regime vorzubereiten.

Das SIF scheint diesem Anliegen des SVSP zumindest teilweise Rechnung zu tragen, indem die Übergangsfrist für das Basisinformationsblatt auf 24 Monate erhöht werden soll. Damit kann für Strukturierte Produkte während zwei Jahren nach Inkrafttreten des FIDLEG anstelle eines Basisinformationsblatts der vereinfachte Prospekt erstellt und veröffentlicht werden. Mit Bezug auf den Prospekt bleibt es aber wohl bei der relativ kurzen Übergangsfrist von 6 Monaten seit Zulassung einer Prüfstelle durch die FINMA. Es ist davon auszugehen, dass eine oder zwei Prüfstellen (SIX Exchange Regulation und BX Regulatory Services) per 1. Januar 2020 zugelassen werden.

Die Übergangsfristen für die Verhaltensregeln werden voraussichtlich bei einem Jahr bleiben und ebenfalls keine Änderung wird erwartet bezüglich der Pflicht zur «best execution», welche ohne Übergangsbestimmung sofort in Kraft treten soll.

#### *Die Finanzdienstleistungsverordnung*

Grundsätzlich darf man davon ausgehen, dass im bereinigten Verordnungstext noch diverse Klärungen vorgenommen werden. Dabei dürfen insbesondere folgende Anpassungen erwartet werden:

- Begrüssenswerte Klärung der Begriffe Angebot und Finanzdienstleistung, insbesondere zur besseren Abgrenzung zwischen diesen eigenständigen Konzepten, was Anbietern und Finanzdienstleistern eine bessere Organisation, Ausrichtung und Einordnung ihrer Tätigkeiten erlaubt.
- Wertvolle Konkretisierungen im Bereich der Verhaltenspflichten, um den Finanzdienstleistern eine verbesserte Planbarkeit ihrer Tätigkeit und damit eine grössere Rechtssicherheit zu gewährleisten.
- Im Bereich der Registrierungspflicht eine breiter gefasste Ausnahme für Kundenberater prudenziell überwachter ausländischer Finanzdienstleister, soweit diese in der Schweiz nur an professionelle oder institutionelle Kunden Finanzdienstleistungen erbringen.
- Sinnvolle Präzisierungen im Prospektrecht, welche der Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Kapitalmarkts dienen – unter Beibehaltung des Anlegerschutzes.

#### *Die zukünftigen Prüfstellen*

Die Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» hat sich mit Vertretern der zukünftigen Prüfstellen (SIX Exchange Regulation und BX Regulatory Services) getroffen um sich aus erster Hand über die Pläne der zukünftigen Prüfstellen zu informieren. Die beiden Prüfstellen sind bestrebt eine einheitliche Praxis zu entwickeln und damit eine «Nivellierung nach unten» zu verhindern.

Die beiden zukünftigen Prüfstellen koordinieren sich bei der Erarbeitung der durch die Prüfstellen / Handelsplätzen zu erstellenden Listen unter dem FIDLEG. Dabei geht es insbesondere auch um die Liste der Länder und Behörden, deren Prospektgenehmigung in der Schweiz anerkannt ist (Art. 54 Abs. 3 FIDLEG). Im Vordergrund stehen hier die Prospekte aus der EU und der USA sowie England. Insbesondere die von den zuständigen Behörden unter diesen Rechtsordnungen genehmigten «Retail»-Prospekte sollen in die Schweiz «gepassportet» werden können und entsprechend hier als automatisch genehmigt gelten, sobald sie in englischer Sprache bei einer Prüfstelle hinterlegt sind.

Eine Koordination findet auch zu den Kriterien der Prospektprüfung statt. Hier geht es insbesondere um die Prüfung der Kohärenz und Verständlichkeit. Konsens besteht, dass die heutigen Prospekte grundsätzlich die Anforderungen erfüllen, und dass die Kriterien der EU im Punkt Kohärenz- und Verständlichkeitsprüfung nicht unesehen übernommen werden sollen. Im Rahmen einer von der SIX und BX organisierten Arbeitsgruppe «Prüfstelle», inklusive SVSP, werden diese Themen besprochen.

#### *Die SVSP FIDLEG Q&A*

In der Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» wurde ein erster Entwurf des Arbeitspapiers «FIDLEG Q&A» erstellt. Er wird im August diskutiert und allen SVSP-Mitgliedern via Website zur Verfügung gestellt.

Das «FIDLEG Q&A» wird laufend ergänzt und aktualisiert und soll den SVSP-Mitgliedern als Auslegungshilfe bei der Umsetzung und Anwendung der neuen Regulierung dienen.

#### *Das SVSP Muster-Basisinformationsblatt*

Mit dem Ziel, das Basisinformationsblatt soweit als möglich zu standardisieren, erarbeitet die Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» ein Muster-Basisinformationsblatt. Insbesondere die Abschnitte «Um welche Art Produkt handelt es sich?» und «Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?» sollen standardisiert werden. Beim zweitgenannten Abschnitt geht es einerseits um die Risikobeschreibung und andererseits um die Darstellung der Performanceszenarien.

### **Stand AMC Grundsätze / Empfehlungen**

Basierend auf Grundsätzen, welche vom Vorstand erarbeitet und verabschiedet wurden, erstellt die Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» ein Papier mit Empfehlungen an die Emittenten von «Actively Managed Certificates» (AMCs).

Diese Empfehlungen statuieren Mindestanforderungen für die Ernennung der Person, welche das AMC verwaltet und an die Transparenz in Bezug auf die Anlagestrategie, deren Umsetzung und den damit verbundenen Kosten. Diese Mindestanforderungen gelten als Empfehlungen für die Emittenten und etablieren Leitlinien zum Schutz der Anleger und zur Stärkung des Ansehens der Branche.

Der Entwurf der AMC Empfehlungen wird zurzeit in einer Unterarbeitsgruppe diskutiert und finalisiert und schliesslich dem Vorstand zur Genehmigung vorgelegt werden.

## **10. International Structured Products Forum 2019 – «Engagement with Wealth Management», 3./4. September 2019 in Luzern**

Zum zehnten Mal findet das traditionelle Branchentreffen 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 Jubiläums-Ausgabe des International Structured Products Forum widmet sich neben generellen Branchentrends aktuellen und zukünftigen Veränderungen, Herausforderungen und Chancen speziell in der Vermögensverwaltung.

Unter dem diesjährigen Motto «Engagement with Wealth Management» gibt etwa der ehemalige Vorstand und designierte CEO von Julius Bär, Philipp Rickenbacher, in seiner Key Note Speech «Insights in modern Wealth Management and opportunities for Structured Products», auch



Prof. Dr. Aymo Brunetti, Professor für Wirtschaftspolitik und Regionalökonomie an der Universität Bern, lässt es sich nicht nehmen, die zehn Jahre Forum mit uns zu feiern und wird den Schweizer Finanzplatz im heutigem Umfeld einordnen - «The Swiss financial center in challenging times».

Neu werden die Working Groups «Retail» und «Buy Side» Workshops organisieren, ein «Lawyer's Update» informiert über aktuelle rechtliche Themen auf Schweizer und internationaler Ebene und den berühmten Blick über den Tellerrand wirft dieses Jahr der Luxemburger Struki-Verband.

Abgerundet wird das Jubiläums-Event mit einem Galadinner im Bürgenstock samt Sunset-Cruise über den Vierwaldstätter See. Details folgen, den 3. und 4. September gilt es sich jedoch bereits heute zu reservieren.

## Finanz und Wirtschaft Forum «Strukturierte Produkte 2019» 19. November



Im November findet das zweite Finanz und Wirtschaft Forum zu Strukturierten Produkten im Gottlieb Duttweiler Institut in Rüschlikon statt. Die Konferenz diskutiert Schlüsselfragen rund um Strukis und vertieft die neuesten Anlage-Trends. Nach dem erfolgreichen Launch im vergangenen Jahr knüpfen wir an den Erfolg an – der SVSP trägt als Veranstaltungspartner massgeblich zur inhaltlichen Gestaltung bei und lädt ein, am 19. November persönlich zu erfahren, welche Möglichkeiten Sie haben, mit Strukis Ihr Portfolio zu optimieren. Weitere Infos folgen zeitnah.

**FINANZ und WIRTSCHAFT FORUM**  
INSELN DER AUFMERKSAMKEIT

## «Expert View» – Wissensvermittlung & Wahrnehmung zentral für die Branche – Libra und die Bedeutung für die Banken

### Aktueller Blick auf die Struki-Branche von Valentin Vonder Mühl, Pictet

Man muss es so sagen: Die Lancierung der Facebook Währung «Libra» ist ein Frontalangriff auf das träge gewordene Finanzsystem der alten Welt! Die Ankündigung scheint sowohl Banken als auch die Öffentlichkeit überrascht zu haben. Doch trotz allerlei offener Fragen ist davon auszugehen, dass sich Libra zu einer ernsthaften Alternative oder gar Konkurrenz zu den herkömmlichen Währungen entwickeln kann. Entsprechend müssen sich auch die Zentralbanken und die Regulierungsbehörden aktiv mit einem solchen Szenario und den möglichen Folgen auseinandersetzen.

Doch wieso kann ein Internetkonzern mit dem globalen Bankensystem in einer seiner ursprünglichsten Kernkompetenz ernsthaft konkurrieren? Ein Grund dürfte in der massiven Regulierungswelle liegen, die Banken zu enormen IT-Investitionen zwingen. Dabei werden Ressourcen weniger zur Innovation als vielmehr zur Erhaltung des bestehenden Geschäfts und zur Erfüllung der neuen Auflagen investiert – mit sehr überschaubarem Mehrwert für Kunden.

Im Weiteren tun sich zahlreiche Bank nach wie vor schwer, ihre Modelle den neuen Gegebenheiten anzupassen und vermehrt auf die Bedürfnisse der nächsten Generation auszurichten – Stichwort Digitalisierung. Wer braucht da beispielsweise noch ein dichtes Netz an Filialen? Auch im Bereich der Kreditvermittlung und im Zahlungsverkehr haben innovative Technologien ganz neue Möglichkeiten geschaffen. Banken, die sich nicht strategisch neu ausgerichtet haben, läuft die Zeit davon.

Fintech-Unternehmen und Internetkonzerne müssen zudem keine historisch gewachsenen und oftmals veralteten IT-Infrastrukturen unterhalten. Dank ihren innovativen Plattformen haben sie weltweiten Zugang zu Milliarden von Kunden, kennen deren Präferenzen und können ihr Angebot auf die individuellen Bedürfnisse der Nutzer abstimmen. Die Herausforderung für die etablierten Banken ist enorm. Unternehmen wie Facebook, Google und Amazon verfügen über entscheidende Wettbewerbsvorteile: Sie können Transaktionen schneller, effizienter und damit zu markant tieferen Preisen abwickeln (die Libra Plattform soll bei Lancierung beispielsweise in der Lage sein, rund 1'000 Transaktionen pro Sekunde abzuwickeln). Durch vorhandenes Investitionskapital können sie Unsummen in neue Technologien investieren und ihren Vorsprung auf die Banken laufend vergrössert.



## **Struki Branche als Hoffnungsträger der Banken**

Innerhalb der Bankenbranche sind Derivate und Strukturierte Produkte seit jeher ein Treiber für Innovation und technischen Fortschritt. Seit Beginn auf innovative Technologie angewiesen, hat diese schrittweise zur Automatisierung und Skalierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette geführt. Die Branche hat früh verstanden, dass der Technologie im Wettbewerb eine strategische Bedeutung zukommt und dass sich durch Innovation konsequent Kundennutzen schaffen lässt. Um der Dynamik gerecht zu werden, mussten jedoch die entsprechenden IT-Spezialisten aus den oft etwas schwerfällig, träge und bürokratisch operierenden bankinternen IT-Abteilungen herausgelöst werden. In kleineren, flexibleren und direkt beim operativen Geschäft angesiedelten Teams können die Spezialisten dank ihrer agilen Entwicklungsmethodik rasch auf neue Trends und Gegebenheiten reagieren. Dank der hohen Wertschöpfung, welche im Struki Geschäft generiert wird, können die notwendigen Investitionen in der Regel relativ rasch durch entsprechende Mehrerträge finanziert werden.

Banken tun also gut daran, diese jüngsten Entwicklungen ernst zu nehmen – denn Libra ist erst der Anfang. Deshalb ist ein Umdenken gefragt. Nur wer das eigene Geschäftsmodell anzupassen und auf die Zukunft auszurichten vermag, wird Chancen nutzen können. Banken müssen das Thema «Technologie» künftig strategisch noch stärker gewichten – und sich Gedanken darüber machen, wie sie wieder vermehrt top IT-Talente anziehen können. Die Struki Branche kann dabei als ein eigentliches «Role Model» herangezogen werden. Vielleicht ist es gerade deshalb kein Zufall, dass jüngst ein ehemaliges Vorstandsmitglied zum CEO einer etablierten Privatbank ernannt wurde.