

SVSP Newsletter Oktober 2019



Delegiertenversammlung 2019 — neuer Präsident gewählt, Vorstand bestätigt

Nach einer hoffentlich erholsamen Sommerpause haben die Aktivitäten in der Branche wieder an Fahrt aufgenommen und es ist einiges in Bewegung. Auch im Verband nehmen wir das vierte Quartal voller Elan und mit neuen (alten) Köpfen in Angriff. Unser geschätzter Georg von Wattenwyl, der sich 10 Jahre im Vorstand engagierte, seit 2014 als Präsident agierte wurde zum Präsidenten der Schweizer Handelskammer in Singapur gewählt und konzentriert sich folglich nun auf diese Aufgabe und die Funktionen für Vontobel in Asien. Wir danken Georg für sein Engagement und wünschen ihm für seine weitere berufliche Karriere viel Erfolg.



Als neuer Präsident bedanke ich mich für das mir entgegengebrachte Vertrauen unserer Mitglieder und meiner Vorstandskollegen und freue mich, das Präsidium des SVSP als breit anerkanntem Branchenverband zu übernehmen und gemeinsam mit dem Vorstands-Team die Interessen der Strukturierte Produkte-Industrie zu vertreten und weiterzuentwickeln. An der diesjährigen Delegiertenversammlung haben wir hierfür eine hervorragende Basis gelegt und möchten in den kommenden Monaten mit einem frischen Look&Feel, einer neuen Website sowie massgeschneiderten Tools einen Mehrwert für die Branche generieren. Zudem möchten wir eine Awareness Kampagne lancieren, die das Potenzial von Strukis in einem Bear Markt herausarbeitet: was müssen wir machen damit Anleger souverän, also auch in fallenden Märkten, den Mehrwert von Strukis gegenüber traditionelleren Finanzinstrumenten, wie Aktien, ausnutzen? Als wir nämlich das letzte Mal in einer solchen Situation waren haben Strukis aus unserer Warte nicht die richtige Anerkennung bekommen.

Im vorliegenden Update lassen wir Sie gerne teilhaben an einem Rückblick auf das diesjährige legendäre International Structured Products Forum, das sein 10-jähriges Jubiläum mit einem Dinner auf dem Bürgenstock zu feiern wusste. Auch zeigen wir auf, was Sie beim FuW Struki Forum im November erwarten wird und geben ein Update über wichtige Entwicklungen im regulatorischen Bereich.

Wir wünschen eine gute Lektüre!

Adrian Steinherr, Präsident des SVSP

Adrian Steinherr als Präsident und Markus Pfister in den Vorstand gewählt

Die Delegierten des SVSP haben an der Delegiertenversammlung 2019 Adrian Steinherr (UBS, bisher Vizepräsident) als Präsidenten und Markus Pfister (Vontobel) als neues Vorstandsmitglied gewählt. Sie übernehmen die Aufgaben des abtretenden Georg von Wattenwyl. Bestätigt für weitere zwei Jahre wurden Valentin Vonder Mühl (Vizepräsident, Banque Pictet & Cie SA), David Schmid (Leonteq Securities AG), Sylveline Besson (CA Indosuez Wealth Management) sowie Irene Brunner (BNP Paribas).

Adrian Steinherr ist seit 2016 Mitglied des SVSP-Vorstandes, er folgt auf Georg von Wattenwyl, der sich 10 Jahre im Vorstand des SVSP und seit 2014 als Präsident agierte. Er konzentriert sich auf seine Aufgaben und Funktionen für Vontobel und als Präsident der Schweizer Handelskammer in Singapur.

Markus Pfister, Vontobel, wurde neu in SVSP-Vorstand gewählt. Er ist seit über 20 Jahren im Bereich Derivate und Strukturierte Produkte tätig, seit 1. Januar 2019 als Chief Operating Officer des Investment Banking von Vontobel. Pfister führt die Risikokommission des SVSP und unterstützt bereits bei verschiedenen Projekten. Die bisherigen Vorstandsmitglieder David Schmid (Leonteq Securities AG), Sylveline Besson (CA Indosuez Wealth Management) sowie Valentin Vonder Mühl (Banque Pictet & Cie SA) wurden von den Delegierten für zwei weitere Jahre bestätigt. Valentin Vonder Mühl übernimmt neu das Amt des Vizepräsidenten. Irene Brunner (BNP Paribas), die im Juni auf Thomas Schmidlin (ehemals Credit Suisse) folgte, wurde formal im Amt bestätigt.

Neues Mitglied erweitert den Branchenverband

Die Aufnahme des Brokers Evoq im Oktober lässt den SVSP auf 44 Mitglieder wachsen.

Cedric Ullmo, CEO bei Evoq, freut sich über die Möglichkeit zur Mitgestaltung der Branche: «Mit unserer umfassenden digitalen Plattform für unabhängige Vermögensverwalter und Banken, die



alle wichtigen Schritte des Anlageprozesses abdeckt, verfolgen wir die gleichen Ziele wie der Verband. Mit Hilfe von Kundenprofiling, der Produkt- und Risiko-Evaluierung gemäss FIDLEG, der Portfoliooptimierung bis hin zum Campaign-Management, Überwachung und Reporting möchten wir unseren Kunden die einfache und transparente Integration von Strukturierten Produkten im Portfolio ermöglichen. Wir freuen uns, unsere digitale Expertise im SVSP einzubringen.»

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

Einmal im Jahr treibt es die (inter)nationale Struki-Welt nach Luzern – dieses Jahr bereits zum 10-jährigen Jubiläum des traditionellen Branchentreffens mit rekordverdächtigen 100 Teilnehmern. Unter dem Motto «Engagement with Wealth Management» diskutierte man am von SIX & SVSP gemeinsam organisierten Anlass unter anderem zukünftige Veränderungen, Herausforderungen und Chancen in der Vermögensverwaltung und welche Möglichkeiten sich daraus für Strukturierte Produkte ergeben.

Félix Roudier (Chair sub-NWG Derivatives & Capital Markets, Credit Suisse) & Mischa Imhof (Senior Sales Manager Indices, SIX) tauchten in die SARON und LIBOR-Welt ein – «Are You Ready for SARON?»

The Impact of the Transition from LIBOR to SARON». Key Takeaways: «SARON ist eine robustere Lösung für CHF-Referenzzinsen als LIBOR» und «Produktanbieter & Banken müssen beginnen, umzustellen».

Anschliessend gewährte Luigi Vignola, Head Markets bei Julius Bär, Einblicke in die bankeigenen Möglichkeiten, Strukis im Wealth Management einzusetzen – es gibt noch Potenzial, das es auszureizen gilt. Die Entwicklung der Branche und den Beitrag, den der SVSP zum verstärkten Einsatz von Strukis im Wealth Management leistet, zeigte auch Georg von Wattenwyl, SVSP-Präsident, in seiner Welcome Speech auf, die die nachmittäglichen Workshops einleitete.



Dominique Böhler (Head Public Distribution Structured Products and ETFs Switzerland, Commerzbank) stellte in seinem Workshop «Retail Market – Getting Ready for 2020» die neue SVSP-Arbeitsgruppe «Retail» vor sowie verschiedene Investorentypen, die im Retail-Bereich abgeholt und berücksichtigt werden müssen – in Kleingruppen diskutierten die Teilnehmer «ground fruits, low-hanging fruits, bulk of fruits and sweet fruits». Der Outcome wird in der Retail-Arbeitsgruppe weitergezogen.



«Emphasizing Structured Products in Wealth Management» - der Buy-Side Workshop mit Impulsen von Sylveline Besson (Global Head of Structured Products and OTC Derivatives, CA Indosuez Wealth Management, SVSP-Vorstand) und Willi Bucher (Produkte und Vertrieb ZB, Raiffeisen) startete mit einem interaktiven Fragebogen zu relevanten Themen im Wealth Management. 61% sind der Meinung, dass Strukis im kommenden Jahrzehnt weiterwachsen werden und dies durch niedrigere Eintrittslevel, erhöhte

Volatilität, dem PUSH von AMCs oder als Alternative zu Aktien und Anleihen im schwierigen Marktumfeld. Präsentiert wurde ebenfalls das Projekt der Produkt-Namen-Harmonisierung, welches in der Arbeitsgruppe «Buy-Side» derzeit vorangetrieben wird.

Mit Bilderbuchwetter ging's per Katamaran und Zahnradbahn hinauf auf den Bürgenstock, um der Key Note Speech von Prof. Dr. Aymo Brunetti (Professor, Department of Economics of University Berne) zu lauschen - «The Swiss Financial Center in Challenging Times». Sein Resumé: «Um erfolgreich zu bleiben, sind permanente Anpassungen notwendig. Potenzielle Herausforderungen (oder Chance) zeichnen sich ab: zunehmender Fokus auf nachhaltige Finanzierungen, potenzieller Wettbewerb von Technologieunternehmen, die in die Finanzierung eintreten sowie digitale Währungen und das Wachstum des Schattenbankings.»



Nach einem atemberaubenden Sonnenuntergang & Dinner ging es wieder bergabwärts, um am Folgetage dem «Lawyer's Update on Swiss and European Topics» von Daniel Häberli (Partner, Homburger AG



and Head Legal & Regulation SSPA) und Henning Bergmann (CEO & Member of the Board of Directors, Deutscher Derivate Verband) beizuwohnen. Der Vortrag «Opportunities and challenges in Actively Managed Certificates» von Rico Blaser (CEO, vestr AG) und Stefan Wagner (Global Head of Business Development, vestr AG) zeigte auf, was mit AMCs alles möglich ist, bevor Thomas Wulf (Secretary General, EUSIPA) und Nicholas Soerensen (Secretary General, Luxembourg Structured Investment Products Association) einen Blick über den

Tellerrand warfen in die Brüssler Bubble sowie auf den Luxemburger Markt, der mit LUXSIPA aktuell die Gründung eines weiteren Struki-Verbands vermeldet.

Nach dem Event ist vor dem nächsten Luzern-Forum – das 11. International Structured Products Forum findet am 1. und 2. September 2020 im Grand Hotel National in Luzern statt.



Update Legal & Regulations

Stand FIDLEG/FINIG – Auf der Zielgeraden

Inkrafttreten und Übergangsbestimmungen

Das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) wird dem Bundesrat beantragen, das Finanzdienstleis-

tungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) sowie deren Ausführungsverordnungen per 1.1.2020 in Kraft zu setzen. Der entsprechende Bundesratsbeschluss soll am 6.11.2019 gefasst werden.

Am 9.9.2019 hat das Staatssekretariat für internationale Finanzfragen SIF die vorgesehenen Übergangsfristen bekanntgegeben. Diese betragen in den meisten Fällen zwei Jahre und sollen den Emittenten genügend Zeit geben, um den Übergang auf das neue Regime vorzubereiten.

Wesentliche Änderungen der Finanzdienstleistungsverordnung

Um der Branche grössere Planungssicherheit zu geben, kommuniziert das EFD in ihrer Mitteilung vom 9.9.2019 die wesentlichen Änderungen der Verordnungsentwürfe, welche auf Grund der zahlreichen Stellungnahmen der Finanzbranche im Rahmen der Vernehmlassung zu den Verordnungen zum FIDLEG und FINIG vorgenommen wurden. Die finalen Versionen der Verordnungen stehen allerdings noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch den Bundesrat am 6.11.2019.

Die Verordnungsentwürfe sind auf weitgehende Zustimmung gestossen. Dennoch wurden im Verordnungstext einige Klarstellungen und Änderungen vorgenommen. Erwähnenswert sind insbesondere die folgenden, gegenüber der Vernehmlassungsvorlage wesentlichen materiellen Änderungen:

Allgemeines

- Der Begriff der Finanzdienstleistung, soweit er Erwerb & Veräusserung von Finanzinstrumenten umfasst, wurde aufgrund der divergierenden Stellungnahmen angepasst. Dabei wurde insbesondere der Begriff «Vermittlung» gestrichen. Inwieweit diese Anpassung Klarheit darüber schafft, welche Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Veräusserung von Finanzinstrumenten als Finanzdienstleistung qualifizieren, kann erst an Hand des definitiven Verordnungstextes beurteilt werden.

Verhaltensregeln

- Besonders zu erwähnen ist die neue Konkretisierung im Zusammenhang mit der Zurverfügungstellung des Basisinformationsblattes (BIB) bei «Execution only»-Geschäften, zentrales Anliegen der Vernehmlassungseingabe des SVSP und weiterer Teilnehmer. In einem neuen Art. 11 Abs. 2 FIDLEV wird präzisiert, dass ein BIB im Zusammenhang mit «Execution only»-Geschäften dann als vorhanden gilt und damit dem Kunden zur Verfügung gestellt werden muss, wenn es mit verhältnismässigem Aufwand gefunden werden kann. Damit hat das SIF dem Anliegen des SVSP Rechnung getragen, aber leider nicht den Formulierungsvorschlag des SVSP übernommen. Der SVSP wird nun im Rahmen der «FIDLEG Q&A» die neue Bestimmungsbestimmung auslegen und so das gemeinsame Verständnis der Mitglieder des SVSP hinsichtlich dieser Bestimmung zum Ausdruck bringen.
- Im neuen Art. 11 Abs. 3 FIDLEV wurde eine Regelung aufgenommen, wonach das BIB den Privatkunden mit deren Zustimmung bei «Execution only»-Geschäften erst nach Abschluss des Geschäfts zur Verfügung gestellt werden kann. Die ist eine sinnvolle Ausnahme vom Grundsatz, dass das BIB vor Abschluss eines Erwerbs oder Veräusserungsgeschäfts gestellt werden muss. Diese Regelung war eines der Anliegen des SVSP in der Vernehmlassung zur Finanzdienstleistungsverordnung.

Werbung

- Auch bei den Bestimmungen zur Werbung hat das SIF dem Vorschlag des SVSP Rechnung getragen und das vorgeschlagene Verbot hinsichtlich Werbung für nicht genehmigte oder nicht dem Kundenprofil entsprechende Finanzinstrumente aus dem Verordnungstext gestrichen (Art. 95 Abs. 3 FIDLEV).

Inkraftsetzung / Übergangsbestimmungen

- Nach Inkraftsetzung von FIDLEG und FINIG am 1.1.2020 sollen für einige Bestimmungen längere Übergangsfristen gelten, als im Entwurf vorgesehen. In Bezug auf die Kundensegmentierung (Art. 103 FIDLEV), die erforderlichen Kenntnisse von Kundenberatern (Art. 104 FIDLEV), die Verhaltensregeln (Art. 105 FIDLEV), die organisatorischen Pflichten nach Art. 21 bis 27 FIDLEG (Art. 106 FIDLEV) und das BIB (Art. 110 FIDLEV) wurde die Übergangsfrist auf zwei Jahre erhöht.
- Zentral ist dabei insbesondere die Verlängerung der Übergangsfrist für das BIB, die es für Strukis erlauben wird, bis zum 1.1.2022 an Stelle eines BIB den vereinfachten Prospekt zu erstellen. Nach Rücksprache mit dem SIF ist es aber so, dass immer nur entweder ein BIB oder ein vereinfachter Prospekt erstellt werden darf. Diese Einschränkung gilt aber nicht mit Bezug auf die Erstellung eines PRIIPs KID, d.h., ein PRIIPs KID kann immer neben einem BIB oder vereinfachten Prospekt erstellt werden.
- In seiner Mitteilung vom 9.9.2019 hat das EFD die Übergangsfrist für den Prospekt nicht erwähnt. Im Entwurf der Finanzdienstleistungsverordnung ist eine sechsmonatige Übergangsfrist ab Genehmigung der ersten Prüfstelle vorgesehen. Der SVSP setzt sich für eine Verlängerung dieser relativ kurzen Frist ein und ist diesbezüglich in Kontakt mit dem SIF.

Die SVSP FIDLEG Q&A und Produktematrix

Die Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» arbeitet weiter am Arbeitspapier «FIDLEG Q&A». Das Arbeitspapier wird laufend ergänzt und aktualisiert und soll für alle SVSP-Mitglieder als Unterstützung bei der Umsetzung und Anwendung der neuen Regulierung zur Verfügung stehen. Entsprechend werden die «FIDLEG Q&A» auf der Internetseite des SVSP aufgeschaltet werden.

Neu soll zusätzlich eine «Produktematrix» als Anhang zum Arbeitspapier erstellt werden, welche als praktische Anleitung zur Einhaltung der neuen Vorschriften betreffend die Produktdokumentation dienen soll. Der Anhang soll u.a. den Benutzern einen Überblick über die im Zusammenhang mit dem jeweiligen Angebot von Strukturierten Produkten zu erstellende Dokumente verschaffen.

Das SVSP Muster-Basisinformationsblatt

In der Unterarbeitsgruppe «BIB-Template» wurde ein erster Entwurf des Muster-Basisinformationsblattes erstellt. Verschiedene Abschnitte des BIB sollen standardisiert werden. Zentral ist der Abschnitt «Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?».

Stand AMC Grundsätze / Empfehlungen

Basierend auf Grundsätzen, die vom Vorstand erarbeitet und verabschiedet wurden, hat die Unterarbeitsgruppe «AMC» ein Papier mit Empfehlungen an die Emittenten von «Actively Managed Certificates» (AMCs) erstellt und dem Vorstand zur Genehmigung unterbreitet. Die Empfehlungen werden zur Zeit finalisiert und sollen per 1.1.2020 verabschiedet werden.

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 und etablieren Leitlinien zum Schutz der Anleger und zur Stärkung des Ansehens der Branche.

SVSP Muster-Vertriebsvertrag

Das neueste Projekt der Arbeitsgruppe «Legal & Regulation» ist die Erarbeitung eines Muster-Vertriebsvertrages für Finanzbranche und SVSP-Mitglieder. Das Template soll auf Deutsch und Englisch verfügbar sein und wird möglichst neutral formuliert, um eine faire Interessenverteilung zwischen

Emittenten und Vertreiber zu bieten. Die SVSP-Mitglieder dürfen das Muster auf freiwilliger Basis benutzen und bei Bedarf individuell anpassen.

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 Rüslikon 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 auch dieses Jahr massgeblich zur inhaltlichen Gestaltung bei.



In der Not der Nullzinspolitik suchen Investoren nach Möglichkeiten, um die Rendite aufzubessern, ohne allzu viel Risiko einzugehen. Dafür bieten Strukis eine gute Palette an Anlagelösungen, die sich flexibel ausgestalten lassen. Wer in neue Anlagesegmente vordringt, will zuerst Erfahrungen sammeln und nicht gleich das ganze Risiko tragen. Einen guten Weg bieten Kapitalschutzzertifikate mit einem Maximalverlust von 5%, die sich auf Schwellenländerwährungen oder auf Rohstoffe beziehen.



Auch die Wahl zwischen Aktien- und Kreditrisiko wird am Forum thematisiert: Als Alternative zu Anleihen eignen sich konservative Barriereprodukte mit Coupon, die sich auf Aktienindizes beziehen und einen grossen Risikopuffer aufweisen. Eine weitere Alternative sind Credit Linked Notes auf Referenzschuldner, die eine etwas höhere Rendite liefern. Informieren Sie sich am 19. November 2019 persönlich, worauf beim Einsatz von Strukis zu achten ist und wie sich das Portfolio im Niedrigzinsumfeld verbessern lässt.

«Expert View» – Nachhaltigkeit: Herausforderung und Chance zugleich

Aktueller Blick auf die Struki-Branche von Adrian Steinherr, UBS

Das Thema Nachhaltigkeit prägt den öffentlichen Diskurs wie kaum ein anderes. Politiker, Wissenschaftler, Wirtschaftslenker und Verbraucher zerbrechen sich die Köpfe darüber, wie sich die enormen ökologischen und sozialen Herausforderungen bewältigen lassen. 2015 haben die Vereinten Nationen (UN) unterstützt von 193 Ländern die «Agenda 2030» für nachhaltige Entwicklung verabschiedet. Sie soll die Armut beenden und gleichzeitig den Klimawandel sowie die Ungerechtigkeit bekämpfen.

Laut Berechnungen der UN sind jährliche Investitionen von fünf bis sieben Billionen US-Dollar erforderlich, um die 17 Social Development Goals (SDG) bis 2030 zu erreichen. Allein diese Schätzung zeigt, dass kein Weg an der Finanzindustrie vorbeiführt. Wenn es darum geht, Ressourcen und Chancen für zukünftige Generationen zu bewahren, kann sie eine Art Scharnierrolle einnehmen. Das gilt zum einen in der Vergabe von Fremdkapital. Hier können die Banken den Prozess des Wandels unterstützen, indem sie beispielsweise keine Kohlekraftwerke mehr finanzieren.

Gleichzeitig kann und sollte die Nachhaltigkeit im Asset Management zu einer zentralen Stellgrösse werden. Die Transformation läuft, immer mehr Investoren greifen in der Kapitalallokation auf «ESG» zurück. Dahinter verbergen sich die Themenfelder Environmental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (gute Unternehmensführung). Die Frage ist, wie sich diese Qualitätsmerkmale effektiv und

konsequent in ein Portfolio übertragen lassen. In der Vergangenheit begnügten sich Investoren mitunter damit, brisante Sektoren, wie beispielsweise Waffen- oder Tabakproduzenten, auszuklammern. Heute geht das Portfoliomanagement weiter. Unternehmen müssen höchsten ESG-Anforderungen genügen, damit ihre Aktien oder Obligationen für eine nachhaltige Anlage infrage kommen.

Solche Ansätze dienen mehr als dem guten Gewissen. Für ESG-Anlagen gilt es, über unterschiedliche Zeithorizonte stabile Erträge zu generieren. Auf keinen Fall sollten Investoren ihr Engagement mit Abstrichen bei der Performance «bezahlen» müssen. Um dieses Ziel zu erreichen, ist neben Expertise im Portfoliomanagement das Informationsangebot essenziell – es braucht eine hochwertige und ausführliche Datenbasis, um die ESG-Musterschüler von der breiten Masse unterscheiden zu können. Allerdings reicht eine vorbildliche Nachhaltigkeitsstrategie allein nicht aus. Der langfristige Erfolg wird auch in Zukunft entscheidend von der finanziellen und operativen Stärke eines Unternehmens abhängen.

Der Schweizer Markt für Strukturierte Produkte trägt dem Wandel Rechnung. Nachhaltige Anlagelösungen tauchen verstärkt im Angebot der Emittenten auf – sei es durch Aktienindizes mit ESG-Filtern, oder mit Drittemittenten, die spezifische Projekte finanzieren möchten. Unsere Industrie hat in der Vergangenheit immer wieder bewiesen, dass sie schnell und flexibel auf ein sich veränderndes Umfeld reagiert. Insofern bietet ESG eine grosse Chance, da das Segment im Markt für Strukturierte Produkte mit hoher Wahrscheinlichkeit weiter an Bedeutung gewinnen wird. Ich freue mich jedenfalls auf einen spannenden und fruchtbaren Diskurs um passende und erfolgsversprechende Lösungen.