

STRUKTURIERTE PRODUKTE

DER SONDERBUND | JANUAR 2015



BILDER: VON BAUMANN, CHRISTOPHE BOULÉZ/PICTURE

«Die Vorteile noch plausibler machen»

JÜRG STÄHELIN Der SVSP-Direktor über die Ziele des Branchenverbands.



Tatsächlich unternehmen wir seit längerem grosse Anstrengungen, um die Vorteile der Produkte verständlich zu machen. «Struki leicht gemacht» heisst ein neues interaktives Informations-Tool, und wir informieren Anleger vor Ort mit der Roadshow InvesTalk. Diese Informationsvermittlung und die Aufklärung benötigen jedoch Zeit, besonders in einem Anlageumfeld, das von anhaltender Skepsis geprägt ist. Wir sind uns bewusst, dass es noch einige Hürden und Vorurteile abzu-

.....
Fortsetzung auf Seite 7

Der erste Eindruck zählt

EDITORIAL Um frischen Wind in den Markt für strukturierte Produkte zu bringen, müssen gute Ideen nicht nur erfunden, sondern gekonnt angepriesen werden.

Philippe Béguelin

Die Schweiz ist Weltspitze. Nirgends liegt so viel Geld in strukturierten Produkten wie hierzulande. Und auch punkto Innovation setzt die Schweiz Massstäbe. Das neuste Exportprodukt der Finanzingenieure aus den Struktlabors sind Marktplätze für massgeschneiderte Produkte, sogenannte Multi-Issuer-Plattformen oder Metatools (vgl. Seite 5).

Auf einem solchen virtuellen Marktplatz können Anleger Konditionen festlegen, eben den Basiswert und die Höhe der Barriere. Auf Knopfdruck erhalten sie verbindliche Offerten verschiedener Emittenten und brauchen nur noch die Coupons zu vergleichen. Dieser direkte Vergleich schafft Preistransparenz und verstärkt den preislichen Wettbewerb. Würden die Anbieter das Abfragen von Offerten nicht nur ihren Kunden gewähren, sondern allen Interessierten, wäre die langwierige Diskussion über Kosten und Margen hinfällig. Preistransparenz ist alles, was es braucht.

AN DER SPITZE HERRSCHT FLAUTE

Wer auf dem Siegerpodest zuoberst steht, müsste im Grunde strahlen und die Korken knallen lassen. Nichts dergleichen bei der hiesigen Struktu-Branche. Die Stimmung erinnert eher an eine Flaute, auch wenn hin und wieder leichter Rückenwind aufkommt – in Form von etwas höherer Volatilität – und sich ein neuer Schwung Produkte über den Markt ergiesst. Das Anlagevolumen pendelt um 200 Mrd. Fr., der Anteil der strukturierten Produkte am gesamten investierten Vermögen hat sich seit dem Höchst von fast 7% im Sommer 2008 halbiert und verharret seit

längerem im Bereich von 3,6%. Es fehlt der Schwung. Ein Rezept gegen die Flaute lautet: die Segel stehen lassen, jeden Windstoss nutzen und gleichzeitig, so gut es geht, rudern. Will heißen, Bevährtes weiterführen und Neues nicht unversucht lassen.

In dieser Beilage plädiert Branchen-Blogger Christian König für neue Marketing-Kanäle und den online geführten Dialog mit Kunden. Finanzprofessor Thorsten Hens wünscht sich eine andere Art von Produkten und eine bessere Risikoauklärung. Darüber hinaus brauche es keine einschränkenden Vorschriften, denn der Wettbewerbsdruck unter den Anbietern sei gross genug. Für eine vernünftige Regulierung votiert auch Rechtsanwalt Marcel Aellen und warnt, die Schweiz laufe Gefahr, überschüssende Regeln aus dem EU-Recht nachzubilden. Weniger wäre besser.

KRYPTISCHE ANNONCEN SCHRECKEN AB

Kein frischer Wind weht in der Werbung. «Der erste Eindruck zählt.» Diesen Grundsatz sollte sich die Derivatbranche zu Herzen nehmen, wenn sie neue Kunden davon überzeugen will, dass strukturierte Produkte sinnvoll sind. Der Kundenberater kann anfängliche Skepsis mit einer guten Erklärung auffangen. Im Marketing zählt der erste Eindruck. Im Boom 2006 und 2007 genügte es, eine vereinfachte Produktbeschreibung (Term sheet) als Annonce abzudrucken, die Zertifikate gingen weg wie warme Semmeln. Aber auch heute noch ähneln Anzeigen oft allzu sehr Termsheets. Diese sind gerade für Neueinsteiger kryptisch, sie dürfen nicht einmal ansatzweise als Grundlage für Werbung verwendet werden. Die Verantwortlichen sollten sich ein Beispiel nehmen an den umtriebigen Finanzingenieuren und tüfteln, bis sie mit einem Auftritt neue Massenstäbe setzen – weltweit.

Kampf der Emittenten

Gegen zehn Emittenten buhlen um Kunden. Dutzende ähnlicher bis fast identischer Produkte werden täglich aufgelegt. Innovation tut not – weniger auf Produktebene, aber bei Vertrieb und Marketing. Sonst werden Anbieter verschwinden. **SEITE 3**

Anlegerschutz

Die Schweiz läuft Gefahr, überreine Vorschriften aus der EU zu kopieren. Die Mündigkeit des Anlegers muss mit besserer Information gestärkt, nicht abgeschafft werden. **SEITE 13**

Der grosse Plattformen-Vergleich

Online-Plattformen zur Konstruktion und zum Vergleich von strukturierten Produkten gibt es inzwischen mehrere. Was ihre Stärken und Schwächen sind, was die jeweiligen Betreiber planen und wo noch Lücken sind, zeigt der Report auf. **SEITE 5**

**THORSTEN HENS**

«Eine bessere Risikoauklärung»

Der Professor am Bankeninstitut in Zürich wünscht sich, dass die Risiken und die Wahrscheinlichkeiten in strukturierten Produkten den Anlegern besser dargelegt werden. **SEITE 8**

Was, wenn die Barriere fällt?

Besteht die Erwartung, dass sich der Basiswert erholt, hilft eine Restrukturierung. Der volle Investitionsbetrag kann zurückverdient werden. **SEITE 14**

Dafür und dagegen

Braucht es Struki, und wenn ja, wozu? SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl von Vontobel und der unabhängige Vermögensverwalter Pirmin Hotz kreuzen die Klingen. **SEITEN 16, 17**

Jetzt auch mit Strukturierten Produkten an der Schweizer Börse:

- Mini-Future Zertifikate, Tracker-Zertifikate, Kapitalschutzprodukte
- Börsentäglich handelbar an der SIX Structured Products Exchange

Mehr erfahren:

Online: www.bnpparibasmarkets.ch | E-Mail: markets.ch@bnpparibas.com | Telefon +41 (0)58 212 68 50

Wie weiter im Negativzinsumfeld?



- 100% Rückzahlung, abhängig von der Zahlungsfähigkeit des Referenzschuldners
- Investment Grade Rating der Referenzschuldner (S&P-Rating BBB- oder besser)
- Vontobel Emittentenrisiko durch COSI®- Pfandbesicherung abgesichert
- Kreditrisikoprämien in CHF vereinnahmen, die über den CHF-Bondmarkt nicht zugänglich sind

**Wir informieren Sie
gerne über Anlagelösungen
im Negativzinsumfeld.
Rufen Sie uns an unter
058 283 78 88**

SVSP-Bezeichnung
Referenzschuldner-Zertifikat mit
bedingtem Kapitalschutz (1410)

Kategorie
Anlageprodukte mit Referenzschuldner

www.derinet.ch
Telefon 058 283 78 88

Attraktive Anlagelösungen von Vontobel COSI® Credit Linked Notes mit Referenzanleihe

Zeichnungsschluss 23.02.2015, 12.00 Uhr MEZ

Valor	Referenzanleihe/S&P Rating	Bedingter Kapitalschutz	Coupon p.a. ¹	Währung	Rückzahlung
2417 3163	◆♦ Diamond Offshore Drilling ² /A-	100%	2.30%	CHF	26.02.2020
2417 3165	◆♦ Alcoa ³ /BBB-	100%	0.70%	CHF	26.02.2021
2417 3167	◆♦ Freeport McMoRan ⁴ /BBB	100%	1.40%	CHF	26.02.2020
2417 3169	◆♦ Western Union ⁵ /BBB	100%	0.70%	CHF	26.02.2021
2417 3164	◆♦ Diamond Offshore Drilling ² /A-	100%	3.30%	EUR	26.02.2020
2417 3166	◆♦ Alcoa ³ /BBB-	100%	1.70%	EUR	26.02.2021
2417 3168	◆♦ Freeport McMoRan ⁴ /BBB	100%	2.50%	EUR	26.02.2020
2417 3170	◆♦ Western Union ⁵ /BBB	100%	1.60%	EUR	26.02.2021

◆ COSI® Pfandbesichertes Zertifikat ♦ Referenzschuldner

COSI® Collateral Secured Instruments – Investor Protection engineered by SIX
Emittentin Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai; Garantin Vontobel Holding AG, Zürich. Emissionspreis 100%,
Nennwert CHF/EUR 1000, Liberierung 26.02.2015. Listing an der SIX Swiss Exchange beantragt.

¹⁾ Angaben sind indikativ und werden am 23.02.2015 fixiert.

²⁾ USD 5.70% Diamond Offshore Drilling Inc 17.10.2039

³⁾ USD 5.87% Alcoa 23.02.2022

⁴⁾ USD 3.55% Freeport-McMoRan 01.03.2022

⁵⁾ USD 6.2% Western Union Co 17.11.2036

Die Termsheets mit den rechtlich verbindlichen Angaben sowie weitere Informationen finden Sie unter www.derinet.ch
Vontobel Holding AG (Moody's A3) – Bank Vontobel AG (Moody's A2)

Leistung schafft Vertrauen