# «Viele **Investoren** sind sich **der Vorteile** nicht bewusst.»

**Georg von Wattenwyl,** Präsident SVSP, über die Wahrnehmung Strukturierter Produkte, deren Vorteile und die Pläne des Derivatverbands für 2015.

DIETER HAAS

**Herr von Wattenwyl, Gratulation zum Präsidentenamt. Wo möchten Sie als Präsident im neuen Jahr die Schwerpunkte legen?**

Strukturierte Produkte werden oft unter ihrem Wert geschlagen, denn viele Investoren sind sich der Vorteile nicht bewusst. Daher ist es ein zentrales Anliegen des SVSP, die Wahrnehmung von Strukturierten Produkten als innovative Anlagelösungen zu verbessern. Wir wollen das allgemeine Verständnis über Strukis sukzessive erhöhen. Gleichzeitig haben wir uns zum Ziel gesetzt, unseren Verband noch breiter abzustützen und beispielsweise die Käuferseite noch besser einzubinden.

**Ein Dauerthema beim Verband ist die Ausbildung und Transparenz. Welche Ziele setzt sich der SVSP diesbezüglich für 2015?**

Zahlreiche Massnahmen zu mehr Transparenz sind bereits lanciert worden, so etwa unsere Aufklärungs- und Wissensinitiative. Mit Massnahmen wie «Strukis leicht gemacht» werden Stärken und Einsatzmöglichkeiten einfach erklärt. Mangelnde Transparenz ist ein vielgehörter Vorwurf, basiert jedoch häufig auf geringem Produktverständnis. Denn Strukis gehören von Natur aus zur transparentesten Produktgattung: So weiss der Investor, wie sich das Produkt abhängig vom Basiswert verhält. Zusätzlich schafft die Einführung der Vertriebsgebühren auch bei den Kosten verstärkt Klarheit.

**Das Struki-Forum ist Geschichte. Jetzt präsentiert sich die Branche als Teil der FINANZ'15…**

Strukis sind in der Finanzwelt etabliert und sollten sich mit Fonds und anderen Anlagen gemeinsam präsentieren. In diesem Zusammenhang wird anfangs Februar erstmals die neue FINANZ'15 stattfinden. Dies bietet institutionellen wie privaten Anlegern die Möglichkeit, sich über eine breite Palette von Anlageprodukten zu informieren. Gleichzeitig

trägt die neue Finanzmesse so zu mehr Transparenz bei. Ergänzend werden wir autonom Veranstaltungen wie den «InvesTalk» durchführen.

**Was sind die Ziele des 2014 erstmals eingeführten «InvesTalk»?**
Mit der Lancierung von «InvesTalk» wollen wir Privatanleger, die noch keine oder wenig Erfahrung mit Strukis haben, vor Ort in Schweizer Ballungszentren ansprechen. Dieses erklärende Format gilt es zu optimieren, um eine grössere Breitenwirkung bei Nicht-Experten erzielen zu können. Strukis bieten Lösungen für aktuelle Anlagethemen wie Negativzinsen, tiefer Ölpreis etc.

**Was waren die wichtigsten Punkte in der kürzlich verfassten Stellungnahme des SVSP zum geplanten Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG)?**
Der SVSP unterstützt die mit dem FIDLEG angestrebten Ziele, nämlich die Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen und die Verbesserung des Kundenschutzes. Sinnvoll ist, durch Informations- und Erkundigungspflichten der Finanzintermediäre Kunden eine informierte Anlageentscheidung zu ermöglichen. Auch Privatkunden ist dabei aber der Zugang zu einer möglichst vielfältigen Produkt-

«Wir verstehen nicht, weshalb Kunden von Finanzdienstleistern in der Durchsetzung von Rechtsansprüchen Erleichterungen zugestanden werden sollen, die Konsumenten von anderen Produkten und Dienstleistungen nicht haben.»

palette zu erhalten. Entsprechend begrüssen wir, dass keine neue Produkteaufsicht geschaffen und der Markteingriff im Wesentlichen auf die Pflicht zur Bereitstellung transparenter Informationen beschränkt werden soll. Bei den Detailvorschriften zu Inhalt, Form und Prüfung der Emissionsdokumentation ist deshalb

«Ein angemessener Anteil von Strukturierten Produkten im Portfolio liegt wohl bei 5-7%.»

Augenmass gefragt. Die Vorschriften dürfen die marktnahe, rasche Emission von Produkten nicht einschränken. Die vorgeschlagenen Bestimmungen zur Verbesserung der Rechtsdurchsetzung lehnt der Verband generell ab. Wir verstehen nicht, weshalb Kunden von Finanzdienstleistern in der Durchsetzung von Rechtsansprüchen Erleichterungen zugestanden werden sollen, die Konsumenten von anderen Produkten und Dienstleistungen nicht haben.

**Der Anteil Strukturierter Produkte in den Kundendepots der Banken in der Schweiz und Liechtenstein hat sich 2014 bei rund 3,6% stabilisiert. Ist damit die Talsohle erreicht, bzw. wie sehen Sie die mittelfristige Entwicklung?**

Das Volumen in Strukturierten Produkten hat sich stabilisiert und ist zuletzt wieder leicht steigend. Diese Tendenz wollen wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern stärken. Vor dem Hintergrund tiefer oder gar negativer Zinsen werden Investoren intelligente Anlageideen suchen, um neue Renditequellen zu erschliessen. In einem modern diversifizierten Portfolio sollten Strukis einen festen Platz haben. Ein angemessener Anteil liegt wohl bei 5-7%.

**Georg von Wattenwyl,** Leiter Financial Products Advisory & Distribution bei der Bank Vontobel AG, ist verantwortlich für die globale Beratung und den Vertrieb von Finanzprodukten. Parallel ist der Derivatexperte Präsident des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP) und dessen Gründungsmitglied. Georg von Wattenwyl begann seine Karriere bei der Credit Suisse, wo er u.a. als Fixed-Income-Spezialist tätig war. Der zweifache Familienvater ist Dipl. Bankfachexperte und Absolvent des Executive Programms der Swiss Banking School sowie der Insead in Fontainebleau und Singapur.

**Welche Aspekte sind dem Verband ein besonderes Anliegen im Rahmen der europäischen Dachorganisation EUSIPA?**

Die europäische Regulierung betrifft zunehmend auch die Schweiz. So ist auch das FIDLEG sehr stark an die europäische Richtlinie MIFID angelehnt. Entsprechend Hintergrund kommt der EUSIPA eine sehr grosse Bedeutung zu. Ziel ist es, die Regulierung mitgestalten zu können, um europäische Standards zu schaffen – sofern dies sinnvoll ist. Insbesondere international tätige Emittenten könnten davon profitieren.

**Was wünschen Sie sich persönlich für den Finanzplatz Schweiz und das Geschäft mit Strukturierten Produkten in diesem Jahr?**

Für den Finanzplatz Schweiz wären sicherlich etwas mehr Selbstvertrauen und Einigkeit im Aussenauftritt wünschenswert. So liessen sich die international anerkannten Schweizer Stärken meines

«Für den Finanzplatz Schweiz wären sicherlich etwas mehr Selbstvertrauen und Einigkeit im Aussenauftritt wünschenswert.»

Erachtens besser akzentuieren. Für unsere Branche wünsche ich mir ein noch besseres Gelingen, wenn es darum geht, die Stärken von Strukturierten Produkten plausibel zu machen und so Anleger an der möglichen Performance teilhaben zu lassen. ■

**Herzlichen Dank für das Interview!**