

«Zentral ist für uns weiterhin die Aufklärung und Wissensvermittlung»



Markus Pfister

ist seit über 20 Jahren im Bereich Derivate und Strukturierte Produkte in verschiedenen Führungspositionen tätig, die letzten 15 Jahre bei Vontobel. Dort zeichnete er mitverantwortlich für den Aufbau des Strukturierete-Produkte-Geschäfts und leitete lange den Bereich Financial Products Engineering & Development. Im Jahr 2019 war er Chief Operating Officer des Investment Banking von Vontobel. Zum Jahreswechsel 2020 übernimmt Markus Pfister im Zuge der Neuausrichtung der Bank die Leitung des neu geschaffenen Center of Excellence «Structured Products». Vor seiner Zeit bei der Bank Vontobel war Markus Pfister zwischen 2001 und 2004 Head Global Equities and Derivatives bei der Banca del Gottardo und arbeitete von 1994 bis 2001 bei der Bank Leu, davon ab 1996 als Head of Trading Derivatives.

Markus Pfister, Präsident des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP), zu seinem Werdegang, dem künftigen Verbandsfokus, der geplanten Aufklärungskampagne, dem Dauerthema Ausbildung, der Nutzung Strukturierter Produkte bei Pensionskassen, der zunehmenden Digitalisierung sowie seinen persönlichen Erwartungen.

DIETER HAAS

Herr Pfister, Sie haben Ende Oktober das Präsidialamt des Verbandes von Adrian Steinherr übernommen. Insidern sind Sie natürlich ein Begriff, können Sie für alle anderen kurz Ihren beruflichen Werdegang schildern?

Seit über 20 Jahren beschäftige ich mich in verschiedenen Funktionen mit den unterschiedlichsten Aspekten von Strukturierten Produkten. In den letzten 15 Jahren durfte ich dazu beitragen, das Struki-Geschäft bei Vontobel auf- und auszubauen. Ich habe die Entwicklung der Industrie also hautnah miterlebt, sowohl in guten wie auch in anspruchsvollen Zeiten. Den Verband habe ich in dieser Zeit immer als zuverlässigen Wegbegleiter geschätzt, der die Interessen der Branche professionell und umsichtig vertritt.

Worauf werden Sie als SVSP-Präsident Ihren Fokus legen?

Neben den aktuellen regulatorischen Diskussionen, in die wir die Interessen der Industrie einbringen, ist es mir ein grosses Anliegen, Möglichkeiten zur weiteren Geschäftsentwicklung der Branche zu eröffnen. Wie zum Beispiel mit unserer

«Zentral ist für uns weiterhin die Aufklärung und Wissensvermittlung über Strukturierte Produkte.»

Pensionskassen-Initiative. Zudem wollen wir das Verständnis über die Strukis weiter verbessern, um Investoren die Vorzüge dieser innovativen Produkte, insbesondere im aktuellen Tiefzinsum-

feld, verständlich aufzeigen zu können. Hier soll die für 2020 geplante Awareness-Kampagne ansetzen.

Das Wachstum der Strukturierten Produkte ist seit März 2005 unterdurchschnittlich. Legten die Volumen der Kollektiven Anlagen im gleichen Zeitraum knapp 150% zu, waren es bei den Strukis (nur) 30%. Worauf führen Sie das zurück?

Während sich die Nachfrage nach Strukturierten Produkten bis zur Finanzkrise erfreulich entwickelte, war danach eine

zeitweise Skepsis gegenüber innovativen Finanzprodukten sicht- und spürbar. Anlegervertrauen ging verloren – über die letzten Jahre konnten wir aber dank umfassender Aktivitäten die Kenntnisse

«Ein grosser Erfolg für die ganze Branche, auf den wir stolz sein dürfen.»

über und die Transparenz von Strukis sukzessive verbessern. So hat sich die Nachfrage wieder stabilisiert mit leicht steigender Tendenz, wenngleich noch auf einem tieferen Niveau.

... und wie will der Verband darauf reagieren?

Zentral ist für uns weiterhin die Aufklärung und Wissensvermittlung über Strukturierte Produkte. Wir wollen verständlich und bestmöglich über die Einsatzmöglichkeiten von Strukis informieren. Dazu werden wir den Einsatz von interaktiven Tools intensivieren und auch verstärkt das Performance-Potenzial von Strukis im Vergleich zu Direktinvestitionen aufzeigen. Hier wollen wir mit einer Aufklärungskampagne Abhilfe schaffen.

Ein Dauerthema beim Verband ist die Ausbildung. Welche weiteren Ziele stehen in diesem Jahr im Vordergrund?

Wir wollen nächstes Jahr als Verband auch gezielt Retailkunden über die breiten Einsatzmöglichkeiten von Strukturierten Produkten informieren. Eine

letztes Jahr gegründete Arbeitsgruppe beschäftigt sich intensiv mit der optimalen Ansprache dieser Zielgruppe. Zu diesem Zweck werden wir auch eine neue, moderne Website lancieren, auf der interessierte Anleger die umfassenden Informationen und Beispiele effizient nutzen können. Ein frischer Auftritt mit entsprechendem Design und Logo wird zudem die erfolgreiche Entwicklung des Verbandes auch visuell zum Ausdruck bringen.

Ein weiterhin heiss debattiertes Thema ist die Nutzung von Strukis durch Pensionskassen. Welchen Stand gibt es hierzu?

Erfreulicherweise hat die OBERAUFSICHTSKOMMISSION BERUFLICHE VORSORGE das vom SVSP entwickelte Kostentransparenz-Konzept Ende November genehmigt und für gut befunden. Ein grosser Erfolg für die ganze Branche, auf den wir stolz sein dürfen. In diesem Konzept verpflichten sich die Emittenten, den Pensionskassen

«Das Potenzial von Strukturierten Produkten wird meines Erachtens noch zu wenig genutzt und erkannt.»

mit einem aktuellen PRIIPs-Kid die Kosten transparent darzustellen. Des Weiteren stellen die Emittenten den Vorsorgeeinrichtungen tagesaktuelle Kostenangaben auf der SVSP-Website zur Verfügung. Ich bin überzeugt, dass diese umfassende

Kostentransparenz die Diskussion mit PKs über den Einsatz von Strukturierten Produkten intensivieren und hoffentlich vereinfachen wird.

Sie haben bei der Bank Vontobel u.a. den RoboAdvisor für Strukturierte Produkte entwickelt. Ist die Digitalisierung generell ein Kernanliegen von Ihnen und wie wollen Sie dies auf Verbandsebene fördern?

Ja, die Digitalisierung ist ein zentrales Thema für die gesamte Industrie und somit auch für den Verband. Wir führen momentan auf Verbandsebene entsprechende Diskussionen, welche Rolle der Verband dabei spielen kann und soll.

Zum Abschluss, was sind Ihre persönlichen Erwartungen und Wünsche an die Branche für die kommenden Jahre?

Das Potenzial von Strukturierten Produkten wird meines Erachtens noch zu wenig genutzt und erkannt, vom Retail- und institutionellen Anleger gleichermassen. Vor diesem Hintergrund wünsche ich mir, dass es uns als Branche gelingt, in konstruktiver Zusammenarbeit mit den PKs Lösungen zu finden, welche zur Verbesserung der Anlageperformance im Vorsorgebereich beitragen.

Herzlichen Dank! ■