

Strukturierte Produkte dank Innovation trotz schwierigem Umfeld auf Erfolgskurs



Die Strukturierte Branche ist turbulent, aber auch mit neuen Chancen, in das Jahr 2015 gestartet. Anfang Januar sorgte der SNB-Entscheid mit der unerwarteten Abschaffung des Euro-Mindestkurses für Aufregung; Negativzinsen taten das Übrige. Die grosse Volatilität schlug nicht nur bei Investoren, Unternehmen und Analysten hohe Wellen. Auch der Markt für Strukturierte Produkte war in Aufruhr. Und obschon dies keine optimalen Rahmenbedingungen sind, zeigten die Emittenten Strukturierter Produkte stets ihre Innovationskraft: in Folge der Turbulenzen neue Produkte lanciert, um Investoren künftig noch besseren Schutz zu bieten– «lessons learned» heisst die Devise. Gerade im aktuellen Tief- und gar Negativzinsumfeld zeigen Strukturierte Produkte mehr denn je interessante Wege hin zu attraktiven Konditionen. Dieser SVSP-Newsletter wird vor dem aktuellen Hintergrund von nun an periodisch über die aktuellen Entwicklungen und Trends in der Strukturierte-Produkte-Branche und die Anstrengungen des Verbands berichten.

Die einfache, verständliche und umfassende Wissensvermittlung und Information steht in Mittelpunkt der SVSP-Verbandsarbeit: Zielgruppengerecht möchten wir Interessenten auf ihrem individuellen Wissensstand „abholen“, um ihnen daraufhin auf sie zugeschnittene Informationen anzubieten. So soll einerseits die Bekanntheit & Akzeptanz und andererseits die generelle Reputation des Marktes für Strukturierte Produkte nachhaltig verbessert sowie das umfangreiche Angebot von Strukturierten Produkten in der Schweiz unterstützt werden. Der SVSP möchte seinen Fokus auch auf Behörden & Wirtschaft legen und durch gezielte Public Affairs Aktivitäten bei Politikern Vorurteile und Missverständnisse rund um Strukturierte Produkte aufklären. Per Ende Jahr sollen einige Parlamentarier den SVSP und seine Ziele kennen. Nicht weniger ambitioniert strebt der Verband die Aufnahme weiterer Mitglieder durch aktive Werbung an. Geplant ist darüber hinaus eine erweiterte Mitgliederstruktur aus Emittenten, Buy-Side und Partnern, die den SVSP als «Gütesiegel» verstehen, der einen Mehrwert bietet.

Möglichkeiten zur Information und zum Expertendialog bot Anfang Februar bereits erstmals die Finanz'15 – die gemeinsame Finanzmesse für Fonds und Strukturierte Produkte unter dem Motto «Anlagen der Zukunft». Durch die Zusammenlegung beider ehemals selbstständiger Messen wurde die Finanz'15 zur grössten Austausch- und Informationsplattform für Anleger in der Schweiz. Zukunftsträchtig ist ebenfalls ein zentrales Anliegen des Verbands, die sukzessive Verbesserung der Transparenz von Strukturierten Produkten. Alle Emittenten weisen seit 1. März 2015 die Vertriebsgebühren ihrer Produkte aus und legen so alle im Produktpreis einberechneten Gebühren für den Vertrieb offen. Das Ganze hat einen einfachen Grund: Als Anleger sollen Sie erfahren, welche monetären Anreize Distributoren erhalten, wenn sie Ihnen Strukturierte Produkte verkaufen.

Georg von Wattenwyl, Präsident SVSP

Neues SVSP-Factsheet: Strukturierte Produkte auf einen Blick



Kurz und kompakt hat der SVSP neu das Wichtigste über Strukturierte Produkte in einem Factsheet zusammengefasst. Es erweitert und ergänzt die bereits bestehende Palette an Informationsmaterialien aus Leporello, Vademecum und Strukturierte-Produkte-Buch. Den mit der Thematik weniger vertrauten, jedoch interessierten Anleger und Politiker, die sich von Berufswegen mit der Materie beschäftigen, wird nun ein leicht verständliches Tool angeboten, das relevante Informationen über Strukturierte Produkte auf übersichtliche Weise bündelt.

Erhöhte Transparenz durch Ausweisung der Vertriebsgebühren

Der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte hat sich die Verbesserung der Transparenz bei Strukturierten Produkten zum Ziel gesetzt. Mit der Ausweisung der Vertriebsgebühren leisten seit 1. März 2015 alle Emittenten pro-aktiv einen massgeblichen Beitrag. Die Vertriebsgebühren werden als Prozentsatz des Ausgabepreises angegeben und auf dem vereinfachten Prospekt der jeweiligen Produkte ausgewiesen.

Der SVSP setzt sich für die Informationsvermittlung, die Verständlichkeit sowie die Transparenz von Strukturierten Produkten ein. Im Zuge dessen werden die Kosten für die Anleger transparenter gemacht. So weisen seit Anfang März alle Emittenten die Vertriebsgebühren aus. Diese umfassen sämtliche vom Emittenten bei der Emission eines Strukturierten Produktes im Ausgabepreis eingerechneten Gebühren, einschliesslich der Vergütungen an Vertriebspartner. Um die Vergleichbarkeit zu erhöhen, werden sie als Prozentsatz des Nominalbetrags pro Jahr aufgeführt. Für Produkte mit unbeschränkter Laufzeit wird eine Haltedauer von 10 Jahren angenommen. Die entsprechende Offenlegungspflicht für ab dem 1. März emittierte Produkte wurde in den vom SVSP zusammen mit der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) erlassenen neuen «Richtlinien über die Information der Anlegerinnen und Anleger zu Strukturierten Produkten» festgehalten und von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA als Selbstregulierungsstandard anerkannt.

Gleichzeitig beteiligt sich der SVSP über den europäischen Dachverband EUSIPA an der europäischen Diskussion zur Kostentransparenz. Ziel ist es, eine europaweit anwendbare und von den Aufsichtsbehörden anerkannte anlegerfreundliche und verständliche Kennziffer zu definieren. Mit der Einführung einer europaweit anerkannten Kennziffer wird die Strukturierte-Produkte-Branche zu einem der transparentesten Bereiche des Finanzmarktes.

Die Finanz'15 – ein gelungener Auftakt



Am 4. und 5. Februar 2015 fand im Kongresshaus Zürich erstmals die Finanz'15 statt – die gemeinsame Finanzmesse von Fonds und Strukturierten Produkten – und wurde damit zur grössten Austausch- und Informationsplattform für Anleger in der Schweiz. Mit 6`300 Besuchern und über 100 Ausstellern verzeichnete das neue Messeformat eine grosse Nachfrage. Erstmals war institutionellen und privaten Investoren die Möglichkeit geboten, sich mit Experten über eine umfassende Palette von modernen und innovativen Anlageprodukten auszutauschen.

Unter dem Motto «Anlagen der Zukunft» wartete die Messe zudem mit zahlreichen Highlights auf. Neben der Wissensvermittlung in Vorträgen, „Open Foren“ etc. pflegte die Finanz'15 auch den Expertendialog bzw. die Debatte über aktuelle Fragestellungen und Themen. So wurde nicht etwa einseitig doziert und informiert, sondern es fand ein reger Austausch statt – sowohl bei den Profis als auch bei den Privatanlegern.

Die Strukturierte-Produkte-Branche präsentierte sich unter dem Motto «Strukis leicht gemacht». Mit seinem Vortrag «Strukturierte Produkte: Einfacher als man denkt» nahm etwa Willi Bucher (Head Structured Products Distribution, Bank Julius Bär & Co. AG) Interessenten die Scheu vor Strukturierten Produkten. «Barrier Reverse Convertible: Die bessere Aktie?» fragte sich auch Eric Blattmann (Head of Public Distribution Financial Products, Bank Vontobel AG) und brachte seinen Zuhörern die Struktur und Eigenschaften der Barrier Reverse Convertible näher. Schliesslich setzten sich die Panel-Teilnehmer selbst mit einzelnen Produkten detailliert auseinander und sorgten dafür, dass keine „Struki-Frage“ unbeantwortet blieb. Für die Struki-Branche hiess es letztlich „Mission erfüllt“ – allerdings nur für dieses Mal, denn die nächstjährige Messe steht schon auf der Agenda. Apropos Messe: Wir freuen uns auf die Teilnahme von noch mehr Emittenten von Strukturierten Produkten.

BNP Paribas neues SVSP-Aktivmitglied

Per Anfang Jahr nahm der Schweizerische Verband für Strukturierte Produkte BNP Paribas als neues Aktivmitglied in seinen Reihen auf. Damit zählt der Verband nun einen der bedeutendsten ausländischen Marktakteure zu seinen Mitgliedern.

BNP Paribas, eine der weltweit führenden Bankengruppen und bereits seit 1872 in der Schweiz vertreten, ist neues Aktivmitglied des SVSP. Mit fast 1'700 Mitarbeitenden und vier Niederlassungen in Genf, Zürich, Basel und Lugano zählt BNP Paribas (Suisse) SA zu den grössten ausländischen Banken in der Schweiz. Im Rahmen des Ausbaus des Geschäfts mit Strukturierten Produkten verstärkt BNP Paribas die Präsenz im Schweizer Markt.

Florian Stasch, Head of Sales and Marketing Exchange Traded Solutions Switzerland: «Über ihre Tochterunternehmen hat BNP Paribas SA im November 2014 das Market Making für rund 1'200 kotierte Strukturierte Produkte übernommen und die Emissionstätigkeit für kotierte Strukturierte Produkte aufgenommen. Die Mitgliedschaft im SVSP unterstreicht unser nachhaltiges Engagement für den Schweizer Markt für Strukturierte Produkte sowie für den Finanzplatz Schweiz.»

Intensivierung von Public-Affairs-Aktivitäten

Der SVSP möchte seine Public-Affairs-Aktivitäten intensivieren und durch gezielten Public Affairs Aktivitäten bei Politikern und Behörden herrschenden Vorurteilen und Missverständnissen in Bezug auf Strukturierte Produkte entgegenwirken. Per Ende Jahr sollen wichtige Parlamentarier den SVSP und seine Ziele kennen. Dazu werden Verbandspräsident Georg von Wattenwyl und Mitglied des Vorstands Jan Schoch während der Sondersession des Nationalrats im Mai gezielt Gespräche mit ausgewählten Parlamentariern führen, um einerseits den Dialog mit wichtigen Finanzpolitikern zu forcieren und andererseits die Strukturierte-Produkte-Branche in Bern bekannter zu machen.

Structured Products Forum in Luzern

Das beliebte und gleichzeitig traditionelle Branchentreffen findet auch dieses Jahr anfangs September in Luzern statt. Neu soll der Anlass verstärkt als Meinungs- und Austauschplattform genutzt werden. In Absprache und enger Zusammenarbeit mit dem Veranstalter SIX Structured Products wird der SVSP das Programm aktiv mitgestalten. Auch sollen in Workshops zu aktuellen Themen wie «Verständlichkeit von Strukturierten Produkten» oder «Neue Mitgliederstruktur» mögliche Lösungsansätze erarbeitet und diskutiert werden. Die definierten Ansatzpunkte werden dann im Rahmen der Verbandsarbeit umgesetzt. Die Details zum Programm werden zu einem späteren Zeitpunkt vorgestellt. Das Datum 2./3. September 2015 sollte man sich jedoch schon heute vormerken.