

Information, Wissensvermittlung und Transparenz im Fokus der Branche



Tiefe Zinsen und Volatilität prägen das Anlegeruniversum seit geraumer Zeit. Obschon dies nicht optimale Rahmenbedingungen sind, zeigen die Emittenten Strukturierter Produkte stets ihre Innovationskraft und ermöglichen es interessierten Anlegern auch in diesen Zeiten diversifiziert investieren zu können. Um die Einsatzmöglichkeiten von Strukturierten Produkten mit Bezug auf die jeweils individuellen Anlegerbedürfnisse aufzuzeigen, steht eine einfache und verständliche Wissensvermittlung und Aufklärung stets im Mittelpunkt der Anstrengungen des SVSP. Der hier vorliegende neue SVSP Newsletter wird vor diesem Hintergrund periodisch über die aktuellen Entwicklungen und Trends in der Strukturierten Produkte Branche und die Anstrengungen des Verbands berichten.

Die bestehenden Aufklärungs-Instrumente wie die Swiss Derivative Map, den Wissenstest für Anfänger und Fortgeschrittene, die Potenzialvorschläge und Wissensfilme wurden in den letzten Tagen mit einem interaktiven Informationstool ergänzt, das den Einstieg in die Welt der Strukturierten Produkte zusätzlich erleichtern soll. Das neue Informationstool zur Wissensbildung ist sehr nutzerfreundlich, konzentriert sich auf nur drei Produkttypen und vermittelt Inhalte in einer gut verständlichen Sprache – ohne die typischen Floskeln des Finanzjargons. Besuchen Sie die Verbandshomepage unter <http://www.svsp-verband.ch/> und erfahren Sie mehr über erfolgreiches Anlegen in unterschiedlichen Marktsituationen. Im Rahmen der Wissensvermittlung und Aufklärung wurde zudem im September erstmals die Roadshow „InvesTalk“ in den Städten Bern, Luzern und Basel durchgeführt. Interessierte Anlegerinnen und Anleger hatten dort die Möglichkeit, ihr Finanzwissen zu erweitern und mit hochkarätigen Experten über die Anlagemöglichkeiten mit Strukturierten Produkten zu diskutieren.

Ein ebenso zentrales Anliegen des Verbandes ist die sukzessive Verbesserung der Transparenz von Strukturierten Produkten. Die Emittenten von Strukturierten Produkten werden ab 1. März 2015 die Vertriebsgebühren ihrer Produkte ausweisen und so alle im Produktpreis einberechneten Gebühren für den Vertrieb offen legen. Der Anleger soll wissen, welche monetären Anreize Distributoren für den Produktvertrieb erhalten.

Im Rahmen meiner neuen Funktion warten viele Aufgaben auf mich, die ich mit Motivation und Elan in Angriff nehmen möchte. Mein Ziel ist es, die Branche der Strukturierten Produkte einen Schritt weiterzubringen. Und so möchte ich auch gerne meinem Vorgänger Daniel Sandmeier herzlich danken, der mit seiner exzellenten und langjährigen Arbeit als Präsident des SVSP die ideale Grundlage dafür geschaffen hat. In dieser ersten Ausgabe des neuen Newsletters des Verbands blickt er nochmals auf die Entwicklung der Branche in den letzten Jahren zurück.

Georg von Wattenwyl, Präsident SVSP

InvesTalk - Die Strukturierte Produkte Roadshow für Retailinvestoren im September 2014



In der zweiten Septemberhälfte wurde erstmals die Roadshow „InvesTalk“ in den Städten Bern, Luzern und Basel durchgeführt. Dort hatten interessierte Anlegerinnen und Anleger die Möglichkeit, ihr Finanzwissen zu erweitern und mit hochkarätigen Experten über die Anlagemöglichkeiten mit Strukturierten Produkten zu diskutieren.

Das Programm der Veranstaltung bestand jeweils aus einem Einführungsreferat zu Strukturierten Produkten, einem Beitrag eines Keynote Speakers zu den Finanzmärkten mit Fokus auf Aktien und einer Präsentation zur Umsetzung von Aktieninvestments mit Strukturierten Produkten. Branchenvertreter von Verbandsmitgliedern zeigten dabei den zahlreich erschienen Gästen auf, wie der richtige Einsatz von Strukturierten Produkten Opportunitäten schaffen kann, die von vielen Retailinvestoren noch nicht umfänglich wahrgenommen werden. Im Mittelpunkt der Veranstaltungsreihe standen dabei klar die Wissensvermittlung und der Dialog mit den Teilnehmenden. Insbesondere am anschliessenden Apéro wurde die Gelegenheit, Fragen und Unklarheiten direkt mit den Referenten zu diskutieren, rege genutzt und sehr geschätzt. Das überaus positive Feedback der Gäste stimmt den Verband zuversichtlich, dass die Veranstaltungsreihe zukünftig auf noch grösseres Interesse stossen kann und der Dialog kontinuierlich weiter geführt werden kann – über den Finanzplatz Zürich hinaus. Über zukünftige Events halten wir Sie auch mit dem Newsletter stets auf dem Laufenden und freuen uns, Sie auch an der FINANZ'15, der ersten gemeinsamen Messe für Fonds und Strukturierte Produkte zu begrüßen (mehr dazu finden Sie weiter unten in diesem Newsletter).

Sukzessive Verbesserung der Transparenz von Strukturierten Produkten

Der Vorstand und die Mitglieder des SVSP haben entschieden, die Kostentransparenz von Strukturierten Produkten weiter zu verbessern. So werden alle Emittenten von Strukturierten Produkten ab 1. März 2015 die Vertriebsgebühren ihrer Produkte ausweisen. Die entsprechende Offenlegungspflicht 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. Die Vertriebsgebühr wird generell ab 1. März 2015 als Prozentsatz des Ausgabepreises angegeben und auf dem vereinfachten Prospekt der jeweiligen Produkte ausgewiesen. Der SVSP überlässt es dabei den Emittenten, weitergehende Kostentransparenz zu bieten. So weisen bereits heute einige SVSP-Mitglieder Kosten-Kennziffern für ihre Produkte aus.

Die Vertriebsgebühren umfassen sämtliche vom Emittenten bei der Emission eines Strukturierten Produktes im Ausgabepreis eingerechneten Gebühren, einschliesslich der Vergütungen an Vertriebspartner. Mit der Offenlegung der Gebühren weiss der Anleger genau, welche monetären Anreize Distributoren für den Produktvertrieb erhalten und kann sich so noch besser über Produkte und Emittenten informieren.

In einer zweiten Phase beabsichtigt der SVSP in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Dachverband eusipa eine Kostenkennziffer einzuführen. Mit den heute bekannten Ansätzen und Erfahrungen soll ein europäischer Branchenstandard erarbeitet werden. Die Strukturierte Produkte Branche wird so zu einem der transparentesten Bereiche der Finanzmärkte.

Interaktives Informationstool zur Wissensbildung



Auf der Verbands-Homepage unter www.svsp-verband.ch wird der Einstieg in die Welt der Strukturierten Produkte leicht gemacht. Im Zuge der kontinuierlichen Erweiterung der Toolbox hat der SVSP ein interaktives Informationsprogramm lanciert.

Wie bei jeder anderen Finanzanlage gilt auch bei Strukturierten Produkten der Grundsatz, dass sich entweder der Anleger selbst oder sein Berater ein Basiswissen aneignen soll. Neu haben interessierte Anleger die Möglichkeit, anhand des interaktiven Informationstools die Einsatzmöglichkeiten mit Strukturierten Produkten auf einfache Art und Weise auf der Verbandswebsite zu entdecken. Lernen Sie, wie Sie die Chancen der Aktienmärkte für sich nutzen und gleichzeitig Risiken kontrollieren können. Für die drei gängigsten Marktsituationen zeigen wir Ihnen Anlagelösungen mit Strukturierten Produkten, welche unterschiedlichen Anlegerpräferenzen Rechnung tragen. Diese Anlagelösungen werden anhand von einfachen Beispielen anschaulich erläutert.



Interessierte – Einsteiger ebenso wie Fortgeschrittene – finden auf der Website des Verbands www.svsp-verband.ch zudem Angaben zu weiterführender Literatur rund ums Thema Strukturierte Produkte sowie Informationen zu Seminarangeboten in der Schweiz, einen Wissenstest für Anfänger und Fortgeschrittene sowie Wissensfilme und Potenzialvorschläge zur weiteren Information zu Strukturierten Produkten. Jeder Anleger kann sich entsprechend seinem Vorwissen umfassend über Strukturierte Produkte orientieren.

Innovative Anlagen für jedermann noch verständlicher und zugänglicher machen

Als sich im Jahr 2006 fünf Banken zusammaten und den SVSP gründeten, war eine anstehende Gesetzesrevision (KAG-Revision 2007) und die damit einhergehende Befürchtung einer „Überregulierung“ in Sachen Strukturierte Produkte, Grund genug sich in einem Interessenverband zu organisieren. Acht Jahre und verschiedene Gesetzes- und Verordnungsrevisionen später ist Regulierung nach wie vor eines der Hauptthemen, welches die Agenda und Aktivitäten des Branchenverbandes prägen. Wir stehen heute mit FIDLEG, FINIG und FinfraG sogar vor der grössten Revision der Finanzmarktarchitektur, die der Schweizer Finanzplatz je gesehen hat.

Innovation zeichnet die Branche aus

Aber was ist nicht alles seit 2006 passiert? Da wäre der Ausbruch der Finanzkrise 2007/2008 mit dem folgeschweren Ausfall eines Emittenten, welche unsere Branche seit Jahren zu Unrecht als Bürde auf den Schultern trägt. Nicht die Verpackung als Strukturiertes Produkt war an den Verlusten schuld, sondern die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners – wie oft haben wir den Sachverhalt seither mit Geduld erläutert und dafür mehr oder minder Gehör erhalten? Doch Not macht erfinderisch. So hat die Branche mit den pfandbesicherten COSI-Produkten eine Weltneuheit geschaffen, um das Emittentenrisiko grösstenteils zu eliminieren. Immer wieder hat sich die Struki-Industrie in den vergangenen acht Jahren zusammengetan und ist die anstehenden Themen und Begehren ihrer Anspruchsgruppen aktiv angegangen.

Massnahmen der Branche greifen



Der SVSP ist zwischenzeitlich auf rund 20 Mitglieder gewachsen und hat sich als kompetenter Ansprechpartner bei seinen Stakeholdern etabliert und seine Meinung wird gehört – eine Tatsache um welche wir in den Gründungsjahren noch kämpfen mussten. Als Zeugen dessen was der Verband erreicht hat, dürften insbesondere die Swiss Derivative Map, die Harmonisierung der Produktnamen, die Risikokennzahl und die verschiedenen Massnahmen und Instrumente zur Wissensvermittlung hinhalten (Buch, Wissensfilme, Wissenstest etc.). Etwelche Begehrlichkeiten Strukturierte Produkte einer stärkeren Regulierung zu unterwerfen oder gar zu verbieten, konnten jeweils rechtzeitig

abgewendet werden. Standardisierung, Transparenz und Verständlichkeit sind zu den wichtigsten Ingredienzen der Branchenbemühungen avanciert und fördern das Credo des Verbands – Wissen und Wettbewerb sind der beste Anlegerschutz. Als Zeichen des starken Willens der Industrie mit Vorurteilen aufzuräumen, darf auch der kürzlich angekündigte freiwillige Schritt der Branche, die Vertriebsgebühren offenzulegen, gewertet werden. Nebst der bereits bekannten und von den Anlegern geschätzten Leistungstransparenz, werden Strukturierte Produkte somit auch weitgehend kostentransparent.

Für eine nachhaltige Zukunft

Das dynamische wirtschaftliche und regulatorische Umfeld hat die „Struki-Branche“ immer schon zu Innovation gezwungen – daran wird sich so schnell wohl auch nichts ändern. Dank der Verbandsarbeit werden die Anstrengungen der Branche seit Jahren gebündelt. Nur gemeinsam und geeint können wir die Grundlage für eine prosperierende Zukunft der Strukturierten Produkte weiter stärken. Ich freue mich, dass ich die vergangenen acht Jahre meinen Beitrag zu den Entwicklungen im Verband leisten durfte. Es war eine sehr interessante, herausfordernde und zugleich lehrreiche Zeit. Ich bin überzeugt, dass der Verband heute gut gerüstet ist für die anstehenden Aufgaben und dass die Vorteile von Strukturierten Produkten als innovative Anlageinstrumente noch breiter erkannt und geschätzt werden.

Daniel Sandmeier, ehemaliger Präsident SVSP

FINANZ'15



Am 4. und 5. Februar 2015 findet im Kongresshaus Zürich erstmals die FINANZ'15 statt – die gemeinsame Finanzmesse für Fonds und Strukturierte Produkte – und wird damit zur grössten Austausch- und Informationsplattform für Anleger in der Schweiz.

Das neue Messeformat bietet institutionellen und privaten Investoren erstmals die Möglichkeit, sich mit Experten über eine umfassende Palette von modernen und innovativen Anlageprodukten zu unterhalten. Wir freuen uns, Sie am Messestand des Verbands begrüßen zu dürfen.