Strukturierten Produkte: Innovation und Transparenz in schwierigem Umfeld

Das anhaltend schwierige Marktumfeld ist weiterhin geprägt von tiefen Renditen und Zinsen von null bis negativ und beeinflusst die Strukturierte-Produkte-Branche seit geraumer Zeit. Gerade in Zeiten tiefer Erträge spielen Transparenz und Kosten eine grössere Rolle. Diese Transparenz zu fördern, hat sich der SVSP zur Aufgabe gemacht. Um mit Vorurteilen und Mutmassungen aufzuräumen, verfasste das Swiss Finance Institut zum ersten Mal eine umfassende Studie über den Schweizer Markt. Fazit: Strukturierte Produkte entwickelten sich positiv bei angemessenen Kosten. Über solche aktuellen Entwicklungen und Trends sowie das Engagement unseres Vereins wollen wir Sie mit dem SVSP-Newsletter periodisch informieren.

Gerade im aktuellen Zinsumfeld zeigen Strukturierte Produkte mehr denn je interessante Wege hin zu attraktiven Konditionen. Dieses Potenzial möchte der SVSP durch eine breite Marktabstützung weiter fördern und publik machen. Ziel des Verbands ist es, noch mehr zu einem Branchenverband zu werden und so gleichzeitig seine Attraktivität und Schlagkraft zu steigern. Mit dem neuen, an der Delegiertenversammlung im September angenommenen, Mitgliederkonzept wird neben den Emittenten ein besonderer Fokus auf die Buy-Side inklusive Banken, Vermögensverwaltern und B2B-Inter-mediären sowie Partnern entlang der gesamten Strukturierte Produkte Wertschöpfungskette gelegt.

Die einfache, verständliche und umfassende Wissensvermittlung und Information steht in Mittelpunkt der SVSP-Verbandsarbeit – und dies auf allen Kanälen. Daher baut der SVSP seine Social Media Aktivitäten gezielt auf: ein aktives Netzwerk auf Linkedin hilft, mit den relevanten Ansprechpartnern in Kontakt zu bleiben; der Twitter Account informiert topaktuell über News aus der Struki-Branche. Vernetzen Sie sich & folgen Sie uns – und werden Sie aktiver Teil der SVSP-Community!

Möglichkeiten zum persönlichen Informationsaustausch und zum Expertendialog bot Anfang September das International Structured Products Forum 2015 in Luzern. Trends und Veränderungen der Branche wurden im schweizerischen und internationalen Umfeld diskutiert, Denkanstösse gegeben sowie Lösungsvorschläge in Workshops erarbeitet. Die nächste Gelegenheit eines Branchentreffens bietet sich kommenden Februar, wenn die FINANZ'16 in Zürich unter dem Motto «Horizonte erweitern» zum zweiten Mal ihre Tore öffnet.

Georg von Wattenwyl, Präsident SVSP

Delegiertenversammlung: neues Mitgliederkonzept angenommen sowie Ausbildungs-Tool für Relationship Manager geplant

Am 24. September lud der SVSP zur Delegiertenversammlung und präsentierte die Aktivitäten des vergangenen Jahres sowie einen Ausblick für 2016. Sämtliche Anträge wurden von allen 18 Mitgliedern angenommen. So auch ein neues Mitgliederkonzepts mit dem Ziel, durch eine gezielte Öffnung noch mehr zu einem Branchenverband zu werden.

Als breit abgestützter Branchenverband, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt, möchte der SVSP die Industrie umfassend repräsentieren und den Finanzmarkt insgesamt stärken. Ein besonderer Fokus gilt neu der Buy-Side inklusive Banken, Vermögensverwaltern und B2B-Intermediären. Die Mitgliedschaft im SVSP soll als «Gütesiegel» verstanden werden, das einen Mehrwert bietet.

Simulations-Tool für Kundenberater

Verstärkt werden künftig Relationship Manager (RMs) über die Möglichkeiten und Vorteile von Strukturierten Produkten als Anlageprodukte informiert. Ein massgeschneidertes Tool soll die RMs unterstützen, die Wirkungsweise von Strukturierten Produkten in Kundenportfolios zu erfassen und die Vorteile einer Beimischung von Strukis systematisch erläutern. So können verschiedene Musterportfolios und unterschiedlichen Marktszenarien anschaulich simuliert werden und das grosse Potential des systematischen Einsatzes von Strukturierten Produkten aufgezeigt werden. Der Launch ist für Q1 geplant.

International Structured Products Forum 2015

Das beliebte und gleichzeitig traditionelle Branchentreffen fand auch dieses Jahr am 2. und 3. September in Luzern statt. Neu wurde der Anlass verstärkt als Meinungs- und Austauschplattform genutzt. In Absprache und enger Zusammenarbeit mit dem Veranstalter SIX Structured Products gestaltete der SVSP das Programm aktiv mit und organisierte Workshops sowie hochkarätige Speaker.

So eröffnete Dr. Michael Loretan (Vorstandsmitglied der FINMA) das Forum mit einer Keynote Lecture über die gegenwärtige Schweizer Regulierungslandschaft und die Herausforderungen und Veränderungen der Branche, gefolgt von einer Fragerunde mit SVSP-Vizepräsident Philipp Rickenbacher.

Denkanstösse, wie das Vertrauen der Investoren in die Branche zurück gewonnen werden kann, gab Dr. Thomas Deigendesch (CEO der auf Markenführung spezialisierten Jung von Matt/brand identity) mit «The recovery of public confidence – Food for thoughts to overcome the crisis of investors' confidence». Um Image und Vertrauen generieren zu können, muss die ganze Markenerlebniskette das Markenversprechen konsistent erlebbar machen – auch das Strukturierter Produkte.

Mögliche Lösungsansätze zu aktuellen Themen wurden in Workshops diskutiert und erarbeitet. Die definierten Ansatzpunkte werden im Rahmen der Verbandsarbeit umgesetzt. So wurde unter anderem aktiv diskutiert, wie Relationship Manager vom Einsatz Strukturierter Produkte überzeugt werden können und wie die Nachfrage von Retailinvestoren nach Strukturierten Produkten erhöht werden kann.

Einen Blick ins Europäische Umfeld warf Thomas Wulf (EUSIPA Generalsekretär) mit «Inside Brussels» und detaillierte die europaweiten Entwicklungen und Tendenzen. Das Lawyer-Panel mit Christian Vollmuth (DDV Deutscher Derivate Verband), Dr. Gregor Evenkamp (Clifford Chance LLP), Enrico Friz (Walder Wyss Ltd) und Andrew Sulston (Allen & Overy LLP) beleuchtete die regulatorischen Aspekte der Branche und gabe ein Update über aktuelle Fragestellungen.

Auch im nächsten September heisst es wieder «International Structured Products Forum», Details hierzu werden zu gegebener Zeit kommuniziert. Im Kalender vorzumerken gilt es allemal.

Erste umfassende und repräsentative Studie zu Strukturierten Produkten auf dem Schweizer Markt: Fakten statt Vermutungen

Viel wurde spekuliert und gemutmasst über die Performance, die Kosten sowie die Anlagemöglichkeiten von Strukturierten Produkten – die erste wissenschaftliche Studie für den Schweizer Markt bringt nun Licht ins Dunkel und räumt mit Vorurteilen auf. Im Auftrag des SVSP erstellte das Swiss Finance Institute eine Studie, die Transparenz im Hinblick auf die Performance, die Kosten und die Anlagemöglichkeiten von Strukturierten Produkten ermöglicht. Strukturierte Produkte entwickelten sich im Untersuchungszeitraum positiv zu angemessenen Kosten.

20.000 Produkte wurden hinsichtlich ihrer Performance von 2008 bis 2014 unter Berücksichtigung der Finanzkrise und der europäischen Schuldenkrise analysiert. Um Aufschluss über die Kosten Strukturierter Produkte zu erhalten, untersuchten die Forscher 7.275 Produkte von 2012 bis 2015. Laut der Analyse generierten diese unter normalen Marktbedingungen Renditen zwischen 5 % und 15 % p.a. Die Resultate zeigen Total Expense Ratios (TERs) von Strukturierten Produkten zwischen 0,3 % und 1,7 % p.a., inklusive Nettomarge sowie Produktions- und Distributionsgebühren.

Performance: Im Zeitraum 2012–2014 erzielten rund 80 % oder mehr der Strukturierten Produkte positive Renditen, mit durchschnittlichen Medianrenditen zwischen 5 % und 15 % p.a. unter normalen Marktbedingungen.

Kosten: Gemäss der Studie betragen die Kosten für Anleger bei Emission für die populärsten Strukturierten Produkte je Produktkategorie zwischen 0,3 % und 1,7 % p.a. Die Kosten, ausgewiesen als Total Expense Ratio (TER)[1], entsprechen der Summe der Nettomarge sowie aller Produktions- und Distributionsgebühren. Die gerundeten durchschnittlichen Median-TERs für den Zeitraum April 2012 bis April 2015 betragen:

Produktkategorie	Tracker-Zertifikate	Kapitalschutz-Zertifikate	Bonus-Zertifikate	Discount-Zertifikate	Barrier Reverse Convertibles
Median-TER	0,3% p. a.	0,6% p. a.	1% p. a.	1,4% p. a.	1,7% p. a.

Investitionen: Schweizer Anleger zeigen grosses Interesse an Barrier Reverse Convertibles auf Aktien, Tracker-Zertifikaten und auch an Kapitalschutz-Zertifikaten. Die Studie umfasst Fallstudien, welche sich nicht nur auf mögliche Renditeerwartungen konzentrieren, sondern zeigen, dass die Ansichten der Anleger entscheidend sind hinsichtlich fundierter (Nicht)-Anlageentscheide. Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank im Januar und die Ankündigung zu Beginn des Jahres, das Programm der quantitativen Lockerung in der Eurozone umzusetzen, ermöglichten Investitionsmöglichkeiten wie beispielsweise hohe Dividenden zahlende EUR Aktien zu einem Abschlag von 15 % oder Barrier Reverse Convertibles mit niedrigen Barrieren und einem Coupon von 1 % bis 2 %.

Georg von Wattenwyl, Präsident, SVSP: «Mit dieser Studie erreichen wir einen weiteren Meilenstein bezüglich Transparenz und Klarheit von Strukturierten Produkten – Eigenschaften für die sich der SVSP seit Jahren kontinuierlich einsetzt. Die Studie belegt wissenschaftlich, dass Strukturierte Produkte effiziente Investitionsmöglichkeiten darstellen.»

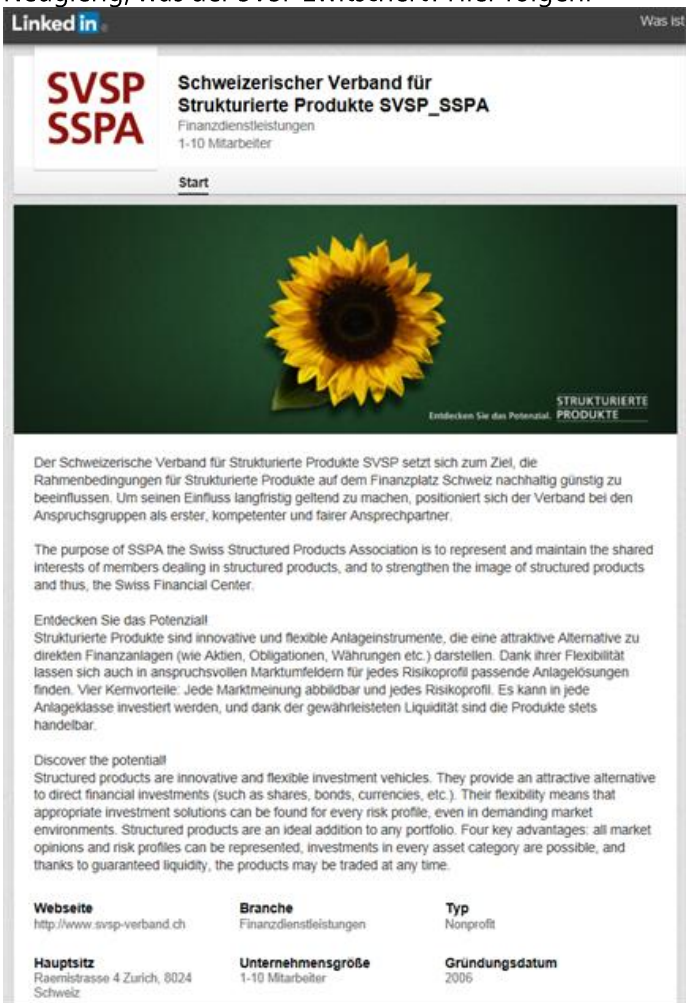
Die Studienpräsentation ist hier erhältlich.

[1] Die Autoren bezeichnen die Differenz zwischen dem Ausgabepreis und dem marktgerechten Preis der Komponenten als Total Expense Ratio (TER). Investoren werden somit sinnvoll über die Kosten von Strukturierten Produkten informiert, in einer Form, welche Vergleiche mit Kennzahlen anderer Produkte ermöglicht. Diese Kennzahl entspricht aber nicht der erwarteten Emittentenmarge oder der Summe der Emittentenmarge inklusive der Distributions- und Strukturierungsgebühren. Der erwartete Emittentenerlös (Gewinn) ist tiefer und kann nur bei Produktfälligkeit festgelegt werden, da viele der Kostenkomponenten nur dann definitiv festgelegt werden können; diese können sich sogar höher als die ausgewiesene TER in dieser Studie herausstellen. Von der TER, welche in dieser Studie ausgewiesen wird, müssen die Emittenten alle Kosten für die Strukturierung (Personal, Technologie, Wissen), für die Dokumentation (Broschüre), für die (eigene) Finanzierung, für die Schulung und Beratung der Investoren, für den Vertrieb (Werbung, Verkaufsvertreter), für die Auflistung an der Börse, der Preise im Sekundärmarkt, etc. bezahlen.

Going Social Media: Linkedin & Twitter Aktivitäten gestartet

Neuland betritt der SVSP mit dem Aufbau seiner Social Media Aktivitäten bei Linkedin und Twitter. Interessante Informationen und aktuelle Entwicklungen rund um Strukturierte Produkte werden neu auch durch die sozialen Netzwerke verbreitet. Halten Sie sich auf Laufenden zu aktuellen Themen der Struki-Branche und zu neuen Entwicklungen, Daten und Fakten – folgen Sie dem SVSP auf Twitter und vernetzen Sie sich auf Linkedin.

Neugierig, was der SVSP zwitschert? Hier folgen!



Was sich in der SVSP Linkedin Community tut? Erfahren Sie es hier!

ITG RFQ-hub, Smarthouse Media, Bloomberg und Banque Pictet & Cie SA neue SVSP-Mitglieder

Die Aufnahme von ITG RFQ-hub, einer unabhängigen elektronischen Multidealer Plattform für globale Exchange Traded- und OTC- (Over-the-Counter) Produkte, von Smarthouse Media, einem weltweit tätigen Full-Service-Anbieter von Online-Finanzapplikationen sowie Bloomberg, einem führenden globalen Anbieter von Daten und Meldungen zur Wirtschafts- und Finanzwelt sowie Banque Pictet & Cie SA, einem der führenden unabhängigen Vermögensverwalter Europas, stellt einen ersten Schritt zu einer möglichst breit aufgestellten Branchenvertretung dar. ITG RFQ-hub ist dem SVSP per 1. August, Smarthouse Media, Bloomberg und Banque Pictet & Cie SA sind per 1. Oktober beigetreten.

Jonathan LLamas, Senior Structured Products Business Developer bei ITG RFQ-hub, äussert sich zum SVSP-Beitritt: «Unsere Plattform zielt auf das Streamlining transaktionaler Arbeitsabläufe, die in Einklang mit den regulatorischen Anforderungen stehen und gleichzeitig innovative Marktforschungsdaten durch statistische Messungen generieren. Der SVSP-Beitritt des ITG RFQ-hub unterstreicht unser Engagement für den Finanzplatz Schweiz. Gleichzeitig freuen wir uns, von den Dienstleistungen des Verbandes profitieren zu können.»

Andreas Grunwald, Managing Director bei Smarthouse Media, über die SVSP-Mitgliedschaft: «Smarthouse Media hat sich in den letzten Jahren durch innovative und technologisch ausgereifte Konzepte als erfolgreicher Anbieter auch im Bereich Strukturierter Produkte etabliert. Mit der Mitgliedschaft als Partner im Branchenverband möchten wir unseren Teil zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Schweizer Marktes beitragen. Gleichzeitig wollen wir dadurch unser Engagement für Strukturierte Produkte sowie den Finanzplatz Schweiz unterstreichen.»

Jose Ribas, Global Head of Derivatives bei Bloomberg, kommentiert den SVSP-Beitritt: «Wir versorgen Entscheidungsträger aller Branchen mit Daten, Meldungen und Analysen. Die Marktteilnehmer im Bereich Strukturierten Produkte nutzen unsere Lösungen für den Workflow einschliesslich Strukturierung, Handel, Preisbildung, Risiko, Sicherheit, Reporting und Treasury. Unsere Mitgliedschaft als Partner im SVSP unterstreicht unser Bekenntnis zu Strukturierten Produkten und zum Finanzzentrum Schweiz. Gleichzeitig wollen wir einen Beitrag zur erfolgreichen weiteren Entwicklung des Schweizer Marktes leisten.»

Julien Christin-Benoit, Head of Structured Products bei Banque Pictet & Cie SA, äussert sich zur SVSP-Mitgliedschaft wie folgt: «Wir schätzen Strukturierte Produkte als innovative Anlageinstrumente, um attraktive Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Strukturierte Produkte bieten ein hohes Wertzuwachspotenzial zu angemessenen Kosten. Unsere Mitgliedschaft im SVSP unterstreicht daher unser langfristiges Bekenntnis zu Strukturierten Produkten im Schweizer Markt.»

FINANZ'16 – «Horizonte erweitern»

Am 3. und 4. Februar 2016 findet im Kongresshaus Zürich zum zweiten Mal die FINANZ'16 statt – die gemeinsame Finanzmesse für Fonds und Strukturierte Produkte – und etabliert sich damit zur grössten Austausch- und Informationsplattform für Anleger in der Schweiz.

Das neue Messeformat bietet institutionellen und privaten Investoren die Möglichkeit, sich mit Experten über eine umfassende Palette von modernen und innovativen Anlageprodukten zu unterhalten. Unter dem Motto «Horizonte erweitern» werde die zahlreichen Herausforderungen mit Referenten aus dem In- und Ausland diskutiert, vor denen die Finanzindustrie aktuell steht.

Aufgrund der anhaltend tiefen Zinsen wird vielerorts von Anlagenotstand gesprochen. So muss heute nach neuen Möglichkeiten gesucht werden, um das brachliegende Kapital zu vermehren, ohne dabei zu viel Risiko einzugehen. Auch sonst kommen auf die Schweizer Finanzakteure Neuerungen zu, beispielsweise in Form eines überarbeiteten Finanzmarktrechts. Andere Finanzdienstleister kämpfen mit der Digitalisierung, die immer weiter fortschreitet und zusätzliche Möglichkeiten bietet, um mit der Kundschaft ständig, einfacher oder sicherer in Kontakt zu bleiben. Diverse Akteure der Finanzbranche sind angesichts dieser Herausforderungen gut beraten, gewisse Horizonte zu erweitern.

Reservieren Sie sich das Datum anfangs Februar 2016 bereits heute. Wir freuen uns darauf, Sie am Messestand des Verbands im Kongresshaus in Zürich begrüssen zu dürfen.