

# «Die Nachfrage nach Strukturierten Produkten ist auch 2018 weiter gestiegen.»



**Georg von Wattenwyl**

ist seit 2014 Präsident des SVSP. Zuvor war er vier Jahre Mitglied des Vorstands, zu dessen Vizepräsident er 2011 gewählt wurde. Seit 1998 arbeitet er bei der Bank Vontobel, bis Ende 2018 als Leiter des Financial Products Advisory & Distribution. Ab Januar 2019 führt er im Auftrag der Bank als Leiter den Aufbau des Geschäfts mit externen Vermögensverwaltern in Asien und Family Offices global. Die Bank sieht hier ein grosses Wachstumspotenzial. Bevor Georg von Wattenwyl zu Vontobel kam, durchlief er während mehreren Jahren diverse Stationen bei der Credit Suisse und war als Fixed-Income-Spezialist tätig. Georg von Wattenwyl ist diplomierter Bankfachexperte und Absolvent des Executive Programms der Swiss Banking School und des International Executive Programms der Insead in Fontainebleau und Singapur.

**Georg von Wattenwyl**, Präsident des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP), über das Jahr 2018, Anpassungen der Swiss Derivative Map, geplante Projekte im Jahr 2019, Hauptaugenmerk des Verbands bei FIDLEV sowie seine persönlichen Wünsche für den Finanzplatz Schweiz und das Geschäft mit Strukturierten Produkten im neuen Jahr.

DIETER HAAS

## **Herr von Wattenwyl, was waren aus Sicht des SVSP die wichtigsten Ereignisse im 2018?**

Die Nachfrage nach Strukturierten Produkten ist auch 2018 weiter gestiegen. Gemäss unserem Wertschöpfungsreport konnte der Umsatz im Vorjahresvergleich um rund 20% gesteigert werden. Investoren im In- und Ausland schätzen die Renditemöglichkeiten mit Strukturierten Produkten immer mehr. Zudem ist es uns gelungen, den Verband noch breiter abzustützen – dessen Stimme wird immer wichtiger. So war er z.B. sehr aktiv und gut vertreten im gesamten Gesetzgebungsprozess zur neuen Finanzmarktregulierung.

## **Die Mitgliederzahl des Verbands hat 2018 erneut zugenommen. Wieviele Aktiv- und Passivmitglieder umfasst der SVSP mittlerweile und welches sind die diesbezüglichen Ziele für 2019?**

Die SVSP-Mitgliedschaft wird in der Industrie als Gütesiegel gesehen. Heute zählt der SVSP 38 Mitglieder, als jüngstes Mitglied durften wir die BX Swiss, welche jüngst auch ein Handelssegment für Strukturierte Produkte eröffnet hat, als Mitglied begrüßen sowie Calebo Capital. Mit siebzehn Emittenten, sechs Buy-side-Vertretern, zwei Märkte-Mitgliedern und dreizehn Partnern repräsentieren wir sehr gut die gesamte Wertschöpfungskette der Industrie. Nun wollen wir auch noch die ausstehenden grossen ausländischen Emittenten für den Verband gewinnen.

## **Die SVSP Swiss Derivative Map wurde jüngst überarbeitet. Was ist neu bzw. welche Überlegungen stecken hinter den Anpassungen?**

Die Map ist einer der grössten Erfolge des Verbandes und diente auch international als Vorlage für andere Kategorisierungs-

hilfen, so z.B. für die europäische EUSIPA-Map. Nun wurde die Map weiter optimiert und verständlicher gestaltet. Mit der Kategorienüberarbeitung und der Einführung von neuen Produkttypen wird u.a. eine Harmonisierung mit dem Connexor Modell erreicht. Zudem werden die 99-Kategorien aufgehoben, um den Anlegern eine transparente Unterscheidung von klassischen Strukturierten Produkten zu ermöglichen.

### **Was für Projekte möchte der SVSP im laufenden Jahr anpacken? Worauf liegt der Fokus?**

Unser Hauptaugenmerk liegt in den nächsten 2-3 Jahren auf der weiteren Verbesserung des Wissenstandes und der Wahrnehmung von Strukturierten Produkten. Dazu wollen wir unsere Ausbildungs- und Aufklärungsaktivitäten intensivieren, unsere bestehenden Tools überprüfen, weiterentwickeln und, wo notwendig, neue Instrumente lancieren. Dank einer engen Zusammenarbeit mit der Buyside sollen private und institutionelle Kunden unsere Produkte noch besser verstehen.

### **Die neue Finanzdienstleistungsregulierung FIDLEG wird bald eingeführt. Worauf legt der Verband bei der Erarbeitung der Vollzugsverordnung FIDLEV sein Hauptaugenmerk?**

Wir wollen unsere Mitglieder bestmöglich auf die neuen regulatorischen Anforderungen vorbereiten und setzen uns für eine pragmatische Umsetzung des FIDLEG ein. Wir platzieren unsere Anliegen bei den entsprechenden Stellen und weisen auf die praktischen Probleme hin, um eine vernünftige Lösung zu finden. Dabei ist es wichtig, dass wir international compatible Standards finden, so dass unsere international tätigen Mitglieder auf verschiedenen Märkten aktiv sein können.

### **Seit Anfang Januar haben europaweit sowohl alle nationalen als auch die drei europäischen Aufsichtsbehörden die Möglichkeit, Produktinterventionsmassnahmen zu ergreifen. Sind Produkteinterventionen beim SVSP ein Thema (inkl. Begründung)?**

Selbstverständlich beobachten wir die Entwicklungen in der EU und informieren unsere Mitglieder. Produktinterventionsmassnahmen sind in der Schweiz jedoch kein Thema, auch dank eines umsichtigen Regulators und Gesetzgebers, der auf den mündigen Anleger setzt und nun mit FIDLEG den Anlegerschutz weiter optimiert. Wir vom Verband wollen die Anleger mit Information und Ausbildung umfassend über die Funktionsweise von Strukturierten Produkten informieren, so dass diese richtig eingesetzt werden können.

### **Ein Verbandszweck liegt in der Förderung des Ansehens von Strukturierten Produkten und damit verbunden des Finanzplatzes Schweiz. Wo liegt hier die Stossrichtung im 2019?**

Der Schweizer Struki-Markt zählt heute zu den grössten und innovativsten Märkten der Welt. Wir haben internationale Standards gesetzt, wie zum Beispiel mit der Map oder den COSI-Produkten, um das Emittenten-Risiko zu minimieren. Unsere Produkte werden auch von ausländischen Anlegern geschätzt und gesucht. Somit sind Strukturierte Produkte ein innovatives Exportprodukt des Finanzplatzes. Mit dem Portfolio Optimizer haben wir auch ein Simulationstool für den Einsatz von Strukis im Portfolio Kontext geschaffen. Diese Innovationskraft der hiesigen Industrie wollen wir international noch bekannter machen, zum Vorteil des gesamten Finanzplatzes Schweiz.

### **Sie persönlich fokussieren sich seit ein paar Wochen im Auftrag Ihrer Arbeitgeberin, der Bank Vontobel, auf das Asiengeschäft mit unabhängigen**

### **Vermögensverwaltern und Family Offices. Wird Ihr Einsatz als Verbandspräsident für den Schweizer Markt für Strukturierte Produkte da nicht etwas zu kurz kommen?**

Nein, es ist mir ein grosses persönliches Anliegen, mich auch weiterhin aktiv für die Branche und den Verband einzusetzen. Dank eines eingespielten Verbands-teams und etablierten Strukturen wird dies möglich sein. Ich bin überzeugt, dass ich dank meiner neuen Aufgabe in Asien im Wealth Management weitere Impulse im Verband geben kann, um

### **«Der Schweizer Finanzplatz genießt international weiterhin einen exzellenten Ruf.»**

die Marktdurchdringung von Strukturierten Produkten zusätzlich zu steigern. Dies ist meine persönliche Zielsetzung.

### **Was wünschen Sie sich persönlich für den Finanzplatz Schweiz und das Geschäft mit Strukturierten Produkten im 2019?**

Der Schweizer Finanzplatz genießt international weiterhin einen exzellenten Ruf. Unsere Stärken dürfen wir mit gesundem Selbstvertrauen präsentieren, auch die Struki-Branche. 2019 wollen wir das Momentum nutzen, so dass weitere Investoren den Zugang zu unseren Produkten finden. Gleichzeitig ist es unsere Absicht, im institutionellen Bereich, insbesondere bei den Pensionskassen, mit innovativen Lösungen einen Beitrag zur Verbesserung der Anlageperformance und somit für den Schweizer Wohlstand zu leisten.

**Herzlichen Dank! ■**