

Newsletter ASPS Février 2018



Reprise des structurés – Le chiffre d'affaires de 2017 stimule le début d'année L'initiative pour les caisses de pension se concrétise

La filière des produits structurés a débuté l'année avec le vent en poupe. Les investisseurs (inter)nationaux expriment une demande renforcée de produits flexibles et liquides, d'une part en alternative aux taux d'intérêt faibles, et d'autre part, en raison de leur puissance d'innovation, comme une possibilité de participer rapidement aux évolutions actuelles et futures. S'agissant par exemple de certificats thématiques et stratégiques des mégatendances telles que le Bitcoin.



La NZZ, par exemple, a publié en titre, à l'occasion de la traditionnelle conférence de presse de l'ASPS pour lancer le salon financier: «les produits structurés regagnent du terrain». L'Agefi parle d'un «essor unilatéral des produits structurés», Finews.ch évoque des produits structurés tout à fait prospères dans un environnement de taux bas, et Schweizer Bank parle même d'un boom. Nous avons fourni à des représentants des médias une vue d'ensemble des évolutions du marché et de nos activités – désormais, les produits structurés sont davantage utilisés également dans le contexte des portefeuilles, grâce à des explications régulières.

Dans ce contexte, nous visons aussi les portefeuilles des caisses de pension, car les assurés ont droit à un placement professionnel et efficace des fonds confiés, précisément aussi grâce aux produits structurés. Nous pratiquons un échange intensif avec les parties prenantes concernées, et espérons pouvoir franchir, d'ici le milieu de l'année, une étape importante vers la transparence des coûts. Les signaux sont favorables, et nous sommes optimistes car nous pensons pouvoir vous annoncer dès la prochaine newsletter des évolutions positives.

Dans cette newsletter, avec nos smoothies de produits structurés de toutes sortes, de manière analogue au modèle de catégories, nous apporterons tout d'abord un coup e frais dans votre portefeuille, avec des perspectives et un résumé de Finanz'18, uniquement orientée vers les investisseurs professionnels, nous vous informerons aussi des dernières nouveautés du difficile contexte réglementaire de MiFID, etc., et vous montreront ce que vous pouvez attendre cette année des produits structurés dans le domaine des caisses de pension. Nous vous souhaitons une agréable lecture.

Georg von Wattenwyl, président de l'ASPS

Rapport sur la création de valeur de l'Association Suisse Produits Structurés: Taux de croissance par rapport à 2016 de 21% – chiffre d'affaires de CHF 275 Mrd en 2017

Le chiffre d'affaires pour les produits structurés des principaux membres du ASPS a connu une forte hausse en 2017. Avec CHF 275 Mrd, il est 21% ou 48 Mrd plus haut que l'année précédente. Le chiffre d'affaires trimestriel de CHF 70 Mrd est plus haut qu'au Q4 2016, avec un taux de croissance par rapport au trimestre de l'année précédente est 33%. Equity (49%) et foreign exchange (33%) ont continué de dominer le marché suisse. Les produits non cotés formaient environ 70% du chiffre d'affaires en 2017 (2016 : 72%). Les monnaies les plus utilisées étaient le USD, EUR et CHF et elles se partageaient 87% du marché suisse.

Overall turnover development of structured products in 2016 and 2017

Turnover in respective timeframe in bn CHF



Les statistiques relatives à la création de valeur des produits structurés établies par le Boston Consulting Group tiennent compte des produits cotés ainsi que des produits non cotés en bourse qui sont créés en Suisse ou pour la Suisse et négociés sur le marché national et international. Les membres de l'ASPS que sont Barclays Capital,

Banque Cantonale Vaudoise, Commerzbank, Credit Suisse, Goldman Sachs, Julius Baer, Leonteq, Notenstein La Roche, Raiffeisen, UBS, Vontobel, Zürcher Kantonalbank ont participé à la collecte de données pour le quatrième trimestre 2017. Ils représentent la majeure partie du marché suisse.

Mise en parallèle de l'évolution en 2017 et 2016:

- Le chiffre d'affaires pour 2017 s'établit à CHF 275 milliards, c'est à dire 48 milliards de plus que le résultat pour 2016. La croissance par rapport à l'année précédente atteint 21%.
- Le chiffre d'affaires en 2017 de CHF 275 Mrd est 48 Mrd plus haut qu'en 2016; le taux de croissance par rapport à l'année précédente est 21%.
- Le chiffre d'affaires trimestriel de CHF 70 Mrd est plus haut qu'au Q4 2016; le taux de croissance par rapport au trimestre de l'année précédente est 33%.
- Avec environ 57%, yield enhancement constituait à nouveau plus de la moitié du chiffre d'affaires au 2017. Leverage représentait une fois de plus la deuxième plus grande part du marché avec autour de 16% en 2017. Capital protection a atteint 13% du marché au 2017 avec une augmentation relative de 144% par rapport à l'année précédente. Après avoir atteint son point le plus bas au Q2 2016 avec 3.1%, la part du marché continue de constamment grandir. Participation a atteint 13% du chiffre d'affaires au 2017 comme l'année précédente. Alors que leverage constituait seulement 16% du chiffre d'affaires, il représentait à nouveau la vaste majorité (87%) des transactions.
- Equity a représenté la plus grande part de la valeur du marché et a grandi de 44% à 49% par rapport au 2016. Foreign exchange a diminué de 43% à 33% par rapport à l'année précédente. Le chiffre d'affaires provenant de fixed income a augmenté à 12% (l'année précédente: 8%).

- Même si le marché primaire a représenté une part du chiffre d'affaires stable et plus large (64%), le marché secondaire a constitué 96% de toutes les transactions en 2017.
- Le chiffre d'affaires provenant du USD a grandi de 7 points de pourcentage, représentant 43% du marché en 2017. La part de l'EUR a baissé par rapport au 2016 pour atteindre 27% alors que la part du CHF est un peu plus élevé avec 18%.

Georg von Wattenwyl, le Président de l'ASPS, quant aux développements au sein de l'industrie: «Nous nous réjouissons de la demande croissante des investisseurs à l'échelle nationale et internationale. Cette évolution positive souligne leur pertinence pour les investisseurs intéressés. Les produits structurés sont à nouveau et de plus en plus considérés comme une alternative attrayante pour générer des rendements et les produits innovatifs bien demandés. Avec des certificats thématiques et stratégiques, les investisseurs peuvent participer aux mégatendances de manière ciblée. En tant qu'association, nous encourageons activement leur utilisation systématique dans la structure du portefeuille.»

Finanz'2018 – « Facing the new normal »

Pour la 20^e fois déjà, le plus grand salon financier suisse a ouvert ses portes début février 2018. Il a célébré cet anniversaire par un salon de jubilé auquel 3300 visiteurs se sont rendus. Désormais, l'accent était mis sur les investisseurs professionnels, qui, en raison des travaux de transformation de trois ans du Kongresshaus de Zurich, ont pu venir s'informer du 31 janvier au 1^{er} février 2018 à la salle événementielle StageOne de Zurich Oerlikon sur les possibilités de placement innovantes dans le contexte exigeant actuel.



«Coup de fraîcheur» dans le portefeuille: des smoothies de produits structurés dans des catégories de produits très vendus



Sous la devise «Facing the new normal», plus de 130 exposants ont présenté des concepts permettant aux investisseurs de maintenir la performance en dépit de l'environnement de taux bas ou expliquant les effets sur les marchés de la progression de la mondialisation et de la numérisation. Sur le stand de l'ASPS, des smoothies correspondant aux orientations «levier», «participation», «optimisation du rendement» et «protection du capital» ont assuré l'apport vitaminique et la fraîcheur dans le portefeuille de leurs consommateurs.

tion du capital» ont assuré l'apport vitaminique et la fraîcheur dans le portefeuille de leurs consommateurs.

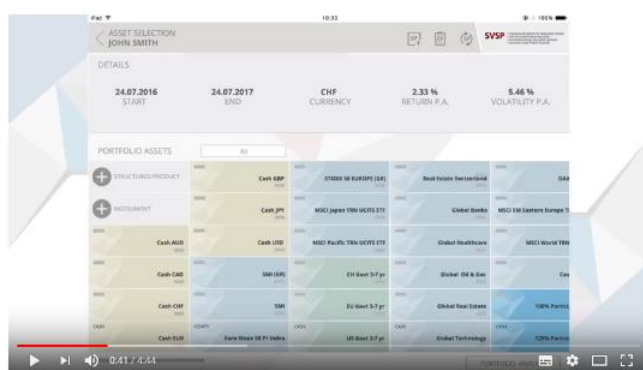
Rendre le potentiel des produits structurés utilisable pour les caisses de pension: la clarification et la transparence sont essentielles

Les nombreuses conférences spécialisées tout comme les tables rondes, qui ont entre autres porté sur les produits structurés, ont également suscité un vif intérêt. « Produits structurés et caisses de pension – combinaison idéale ou illusion? » tel était le thème dont ont discuté Maurice Pedergnana, professeur à la HSLU et partenaire gérant chez Zugerberg Finanz ainsi que Martin Roth, directeur de la caisse de pension de Manor et Georg von Wattenwyl, président de l'ASPS, dans le cadre d'un débat



animé par Philippe Béguelin, responsable du département Marchés de «Finanz und Wirtschaft», évoquant des possibilités innovantes d'utilisation dans le domaine des caisses de pension. Conclusion: il faudra encore un certain travail d'explication et une grande transparence, car les membres des conseils de fondation doivent être formés, afin de se détourner de la part importante d'obligations et d'intégrer dans le portefeuille des produits structurés (Maurice Pedergnana). En particulier en périodes de taux en hausse, selon Georg von Wattenwyl, les produits structurés représentent une bonne alternative aux obligations, et il existe un potentiel à exploiter, pour Maurice Pedergnana d'environ 30 à 35% de capital en friche dans le domaine obligataire des caisses de pension. Il est important aussi pour qu'on les utilise que les produits structurés ne soient plus fichés comme manquant de transparence et puissent alors être mis en œuvre de manière plus simple. L'association s'engage activement dans ce but, en coopération avec les parties prenantes concernées.

Nouvelles fonctions du « SP Portfolio Optimizer »: des cas pratiques filmés montrent une application ciblée

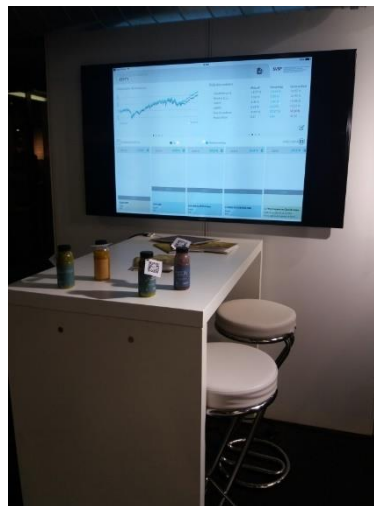


Peter Keller, Head Operation & Standards ASPS et Florian Müller-Reiter, responsable Derivatives Technologies, swissQuant Group ont présenté les mises à jour de l'application «SP Portfolio Optimizer» lancée l'année dernière. Des cas pratiques filmés montrent simplement et clairement comment utiliser l'application et simuler ainsi de manière simple le potentiel des produits structurés dans le portefeuille (cliquer sur l'image et regarder les cas pratiques).

Les experts des produits structurés Dominique Böhler, Head Public Distribution Switzerland, Commerzbank, Willi F.X. Bucher, responsable du département Produits & distribution, Raiffeisen Suisse société coopérative ainsi que Manuel Dürr, Head of Public Solutions, Leonteq Securities et York-Peter Meyer, Head Financial Product Advisory Suisse alémanique & Tessin, Bank Vontobel, ont montré, dans un débat animé par André Buck, Head Sales, SIX Swiss Exchange « les possibilités de placement pour les investisseurs professionnels – quels sont actuellement les investissements rentables ». Les produits innovants et les développements technologiques ne s'arrêtent pas devant le secteur des produits structurés! Francis Gardeyn, Head Cross Asset Structuring, et Dirk Wieringa, Head Client Coverage Liquid Alternatives, tous deux au Credit Suisse, ont montré des possibilités de mise en œuvre quantitative dans l'exposé « stratégies d'investissement quantitatives ».



Cliquez ici pour accéder à la galerie photos:



Conférence de presse produits structurés: reprise du marché et activités associatives en point de mire

Pour donner un avant-goût de Finanz 18, l'ASPS a invité à la traditionnelle conférence de presse au Bleicherweg pour proposer aux représentants des médias une rétrospective et une perspective du marché des produits structurés et des informations sur les activités de l'ASPS. Georg von Wattenwyl, président, et Thomas Schmidlin, vice-président, ont montré, sur la base des dernières données du marché, que le secteur des produits structurés a connu en 2017 une évolution très positive: les investisseurs nationaux et internationaux renforcent leurs placements dans les structurés. Dans le même temps, l'ASPS a lancé diverses mesures et initiatives pour améliorer encore les connaissances des investisseurs sur les produits structurés. L'association veut notamment expliquer aux caisses de pension comment les produits structurés peuvent contribuer à la performance de placement.

Les informations ont été largement reprises dans les médias.

FINANZEN
Neue Zürcher Zeitung

Bei den eidgenössischen Anleihen zeigt sich fast keine Bewegung **SEITE 31**

SMI 9433,34 -0.25% Euro/Fr. 1,1588 -0.18% Gold 1336.6

AKTIENMÄRKTE

«Strukis» gewinnen Terrain zurück
Der Umsatz mit strukturierten Produkten zieht an – Pensionskassen zieren sich weiterhin

gru. Die fulminante Entwicklung der Finanzmärkte hat auch die strukturierten Produkte beflügelt. Gemäss dem Branchenverband SVSP ist der Umsatz mit «Strukis» 2017 um 21% auf 275 Mrd. Fr. geklettert. Gegen Ende des Jahres hat die Aktivität weiter zugenommen. Mit einem Volumen von 70 Mrd. Fr. lag der Umsatz in dieser Periode ein Drittel über dem Vorjahresquartal. Damit arbeitete sich die Branche weiter zurück in Richtung des Niveaus von vor der Finanzkrise. Die wieder steigende Zuneigung der Investoren zu «Strukis» zeigt sich auch in der Statistik der Schweizerischen Nationalbank. Die Bestände in den Kundendepots der Schweizer Banken haben sich um 162 Mrd. Fr. per Ende 2015 auf 201 Mrd. Fr. erhöht.

Ein Exportschlager
Die Schweiz sei der führende Markt für strukturierte Produkte, sagt Thomas Schmidlin, Vizepräsident des SVSP. Die Anlageprodukte seien zudem eines der wichtigsten Exportgüter des kantonen Finanzplatzes. Dies erklärt teilweise den hohen Anteil von Fremdwährungen im Angebot. Zudem funktionieren Kapitalstrukturprodukte derzeit nur in Dollar, weil die strengen Währungsregeln zu hohen Zinsen aufweisen.

Die Anlageprodukte werden weiterhin vor allem an Privatkunden abgesetzt. «Das Potenzial, das in den strukturierten Produkten steckt, wird zu wenig ausgeschöpft – vor allem von institutionellen Kunden und hier insbesondere von Pensionskassen», sagt SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl.

«Kostenintransparenz»
Seit einiger Zeit bemittelt sich die Branche, einen Fuss bei den PK in die Tür zu bringen, mit dürftigen Erfolgen. Dafür gibt es mehrere Gründe. Der wichtigste dürfte sein, dass die Überwachungskommission Berufliche Vorsorge (OBV) die Produkte weiterhin als «kostenintransparent» einschätzt. Kein PK-Verwalter kauft gerne, wisse er solche Anlagen kauft. Die OBV erachtet, ob diese Definition geändert werden soll. Das Resultat wird auf Mitte 2018 erwartet. Die Innovation beschneidet sich bei den PK auf die Kostenreduktion, montiert von Wattenwyl. Zudem werde oft über Leistungsfragen diskutiert, der dritte Beitragszahler, die Performance, werde meist unberücksichtigt gelassen. «Wenn aber die Zinsen derart wirklich steigen, stehen die PK mit ihren grossen Bond-Portfolios vor grossen Problemen», ist er überzeugt. Die Branche werde vermehrt Produkte für PK anbieten, etwa für die Renditeoptimierung auf Bond-Portfolio. Weil grosse Branchen angeboten würden, könnte dies auch zu tieferen Gebühren geschehen. Allgemein helfe strukturierte Produkte sei der Finanzmarkt weiterhin das Image «deutlich und intransparent». Dabei hat gerade von Wattenwyl keine Branche so viel dann gewollt, die Transparenz zu erhöhen.

Zusammensetzung des «Struki-Marktes» 2017
In % (2016: 275 Mrd. Fr.)

Kategorie	Anteil (%)
Partizipation	100
Kapitalstruktur	100
Renditeoptimierung	100
Andere	100

Ein Exportschlager
Die Schweiz sei der führende Markt für strukturierte Produkte, sagt Thomas Schmidlin, Vizepräsident des SVSP. Die Anlageprodukte seien zudem eines der wichtigsten Exportgüter des kantonen Finanzplatzes. Dies erklärt teilweise den hohen Anteil von Fremdwährungen im Angebot. Zudem funktionieren Kapitalstrukturprodukte derzeit nur in Dollar, weil die strengen Währungsregeln zu hohen Zinsen aufweisen.

Die Anlageprodukte werden weiterhin vor allem an Privatkunden abgesetzt. «Das Potenzial, das in den strukturierten Produkten steckt, wird zu wenig ausgeschöpft – vor allem von institutionellen Kunden und hier insbesondere von Pensionskassen», sagt SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl.

mercredi 31 janvier 2018 | **PAGE 13**

L'essor unilatéral des produits structurés

INVESTISSEMENT. La fahière ASPS déplore en effet l'apathie des caisses de pension.

PIETER KAPTEIN

Avec un volume d'affaires en progression de 48 milliards de francs (+21%) l'an dernier pour les produits financiers structurés, le marché des produits structurés a connu en 2017 une évolution très positive: les investisseurs nationaux et internationaux renforcent leurs placements dans les structurés. Dans le même temps, l'ASPS a lancé diverses mesures et initiatives pour améliorer encore les connaissances des investisseurs sur les produits structurés. L'association veut notamment expliquer aux caisses de pension comment les produits structurés peuvent contribuer à la performance de placement.

GEORG VON WATTENWYL. «L'approche technique ou opportuniste pour adopter une vue stratégique sur les portefeuilles.»

Nouveau hub pour les devises virtuelles
NEGOCI. La banque suisse envisage l'ouverture d'un centre de courtage en Suisse.

La première banque suisse, Swisscom, a annoncé l'intention d'ouvrir un centre de courtage de monnaies virtuelles au sein de son filial suisse (qui est basée à Zurich), la liquidation ne le permettant pas en Suisse.

«En Suisse, nous ne pouvons pas faire échanger (des cryptomonnaies). Mais nous voulons attirer les investisseurs internationaux de la banque publique. «La loi suisse permet de faire du trading de cryptomonnaies. Nous préparons actuellement un infrastructure complète pour offrir des services dans le cadre de notre structure suisse, à l'étranger, proposant que ces services d'échange et de vente de monnaies virtuelles ne seraient offerts qu'à des entités juridiques dans un premier temps.

Régulation en Russie
La semaine dernière, le ministre russe des Finances a présenté un projet de loi destiné à réguler les devises virtuelles. En janvier, Courtenay Gird, à la tête de Swisscom, avait appelé la prudence dans la régulation des cryptomonnaies, estimant qu'il s'agissait d'une grande technologie en développement, que personne n'était encore capable de comprendre. Mandataire bancaire berrère des

Pensionskassen im Dornröschenschlaf

Dienstag, 30. Januar 2018 14:09 | von Frédéric P.

Die Pensionskassen leiden mitunter stark Angesichts starrer Regeln und Negativzinsen Immobilienanteil auf, viele halten zuden

Die Pensionskassen-Verwalter sorgen Kosten. Über Renditechancen wür sprechen, kritisiert Georg von Wattenwyl, Präsident des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP).

Die grössten Mitglieder des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP) verzeichneten einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 48 Milliarden Franken (21 Prozent) auf 275 Milliarden Franken. In der Statistik berücksichtigt wurden sowohl gezielte als auch nicht börsennotierte Produkte, die in oder für die Schweiz freigesetzt und/oder international abgesetzt wurden. Laut SVSP ist die Schweiz der führende Markt für strukturierte Produkte, die eines der wichtigsten Exportgüter des kantonen Finanzplatzes sind.

Strukturierte Produkte boomen wieder

Das Vertrauen der Anleger in strukturierte Produkte hat im vergangenen Jahr deutlich zugenommen. Der Umsatz mit Schweizerischen «Strukis» ist gemäss dem Branchenverband SVSP markant angestiegen.

Von Bened Maler am 01.02.2018

Die grössten Mitglieder des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP) verzeichneten einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um 48 Milliarden Franken (21 Prozent) auf 275 Milliarden Franken. In der Statistik berücksichtigt wurden sowohl gezielte als auch nicht börsennotierte Produkte, die in oder für die Schweiz freigesetzt und/oder international abgesetzt wurden. Laut SVSP ist die Schweiz der führende Markt für strukturierte Produkte, die eines der wichtigsten Exportgüter des kantonen Finanzplatzes sind.

Tiefzinsumfeld: Strukturierte Produkte florieren

Dienstag, 30. Januar 2018 11:55

SVSP-Präsident Georg von Wattenwyl

Der Umsatz mit Schweizerischen Strukturierten Produkten ist im vergangenen Jahr markant gestiegen. Diese erfreuliche Entwicklung unterstreicht deren Relevanz für Anleger, schreibt der Branchenverband.

Der Umsatz mit Strukturierten Produkten der grössten Mitglieder des Schweizerischen Verbands für Strukturierte Produkte (SVSP) stieg 2017 markant an, wie einer Mitteilung vom Dienstag zu entnehmen ist. Mit 275 Milliarden Franken liegt der Jahresumsatz um 21 Prozent oder 48 Milliarden Franken über dem Vorjahreswert. Auch der Quartalsumsatz lag in 2017 in allen vier Drei-Monatsperioden über dem Vorjahreswert.

Mise à jour Legal & Regulations

Etat LSFIn/LEFin

Après le Conseil des Etats en décembre 2016, le Conseil national a maintenant accepté les deux projets de loi LSFIn et LEFin. Pour apurer les différences (la CER-E recommande au Conseil des États de suivre la décision du conseil national), les deux projets seront traités en mars au Conseil des États, le vote final étant prévu pour la session d'été 2018. L'entrée en vigueur se fera au plus tôt le 1^{er} juillet 2019.

L'ASPS s'est impliquée activement avec des revendications concrètes, et se prononce, avec d'autres associations du milieu économique, en faveur des grandes orientations de la LSFIn et de la LEFin dans la version actuelle. Le Parlement a beaucoup amélioré le projet du Conseil fédéral, et élaboré un bon compromis pour une protection des investisseurs solide. L'association continuera à s'impliquer activement dans le processus législatif, par exemple pour l'élaboration de l'ordonnance d'exécution OSFin.

L'association s'est engagée dans deux groupes de travail, celui du Secrétariat d'Etat aux questions financières internationales SFI sur le thème des dispositions d'exécution pour le prospectus et le document d'informations clés. L'OSFin (ordonnance sur la LSFIn) règle les exigences en matière de contenu, volume, présentation et langue. Il est décisif pour la Suisse de trouver une solution appropriée et une véritable alternative au PRIIP KID, qui renonce à la reprise intégrale des règles relatives aux PRIIP. L'association insiste pour que le PRIIP KID puisse être utilisé comme document étranger de même valeur, sans restrictions, en Suisse au lieu d'un document d'informations clés, comme prévu d'ailleurs par le législateur. De plus, elle a proposé que la feuille d'information produit allemande (PIB) puisse également être utilisée en Suisse.

Mise en œuvre de la MiFID et des PRIIP

Depuis janvier 2018, la nouvelle Directive UE concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID 2), et le Règlement (UE) sur les documents d'informations clés relatifs aux produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance (Règlement PRIIPs) doivent être appliqués. Cela concerne aussi les fournisseurs de services financiers d'Etats tiers comme la Suisse, si des produits financiers sont proposés aux petits investisseurs au sein de l'EEE.

Les exigences de la MiFID 2 concernent principalement des thèmes relatifs à la distribution, par exemple les exigences en matière de catégories de clients ou la transparence des coûts et des allocations. Mais elles s'appliquent aussi à l'initiation des produits. L'initiateur doit désormais mettre en place et maintenir une procédure de surveillance du produit (Product governance), y compris détermination du marché-cible. Avant la distribution cette procédure devra fixer pour chaque instrument financier un marché-cible (Target Market). Le European MiFID Template EMT est probablement le concept de marché cible le plus largement soutenu, et porté par L'EUSIPA (European Structured Investment Products Association), l'organisation regroupant les principales associations de produits dérivés en Europe. Au niveau technique, SIX Financial Services soutient les émetteurs pour la mise en œuvre du concept du marché-cible au moyen de son RegHub.

Outre la mise en œuvre de la MiFID 2, les émetteurs de produits structurés ont dû relever le défi des PRIIPs. En dépit du report de la date de mise en œuvre de fin 2016 à début 2018, il s'est agi d'une course contre la montre. Les initiateurs de produits de placement packagés, notamment de produits

structurés, doivent désormais mettre à disposition un document d'informations clés (Key Information Document; PRIIP KID) d'au maximum trois pages, présentant les caractéristiques essentielles permettant la comparaison avec d'autres produits.

Ces deux réglementations exigent une transparence des coûts accrues. Désormais, non seulement les coûts de l'instrument, mais aussi ceux du service doivent être présentés. Le PRIIP KID doit non seulement afficher la composition des coûts conformément à un tableau imposé, il doit aussi les présenter de manière chronologique, et subdivisés en coûts uniques, courants et supplémentaires. Sont considérés comme coûts uniques les « frais d'entrée » qui sont le plus souvent contenus dans le prix des produits structurés. Généralement, il n'y a pas de coûts courants pour les produits structurés, sauf par exemple pour des certificats à gestion active (actively managed certificates), avec des frais de gestion ou d'administration. Il n'y a pas non plus de coûts supplémentaires.

La MiFID 2 exige par ailleurs également une information personnalisée sur les coûts liés au placement. Les investisseurs potentiels doivent connaître les coûts agrégés, c'est-à-dire les coûts des services et du produit. En pratique, ils sont souvent fournis via une fiche de coûts (cost sheet). Au point de vente, il faut informer suffisamment tôt avant la décision de placement (transparence des coûts ex-ante). Pour une relation d'affaires en cours, la banque doit informer les clients au moins une fois par an des coûts effectifs (transparence des coûts ex-post).

Scénarios de performance et présentation des coûts susceptibles d'induire en erreur dans le PRIIP KID

Très rapidement après la mise en place déjà, de premiers problèmes surgissent avec les scénarios de performance et les présentations des coûts. Ces derniers sont calculés par simulations en fonction de l'évolution historique sur la base de la durée recommandée de détention du produit. Surtout pour les produits avec une durée de détention courte et les produits avec effet de levier, cette méthode de calcul peut mener à un rendement moyen annuel supérieur à 1000%. Pour une durée recommandée d'une journée, on peut observer un rendement moyen se chiffrant en millions. De tels scénarios de performance sont problématiques, incompréhensibles et susceptibles d'induire en erreur. Il en va de même pour les coûts.

Au niveau européen, ce sujet a été abordé par des courriers aux autorités de surveillance concernées. Par ailleurs, les associations membres ont recherché une solution transitoire. Trois alternatives sont en discussion, affaire à suivre:

1. Une interprétation judicieuse des dispositions sur la méthode de calcul, afin d'éviter qu'il faille afficher des scénarios et des coûts susceptibles d'induire en erreur.
2. Une explication dans le PRIIP KID au sujet des scénarios et des coûts susceptibles d'induire en erreur.
3. Un document d'information séparé concernant les informations du PRIIP KID susceptibles d'induire en erreur.

Benchmark Regulation

Depuis janvier 2018, le Règlement UE concernant les indices utilisés comme indices de référence doit être appliqué intégralement. Il concerne les indices utilisés comme valeur de référence. Un marché des capitaux transparent doit permettre une meilleure protection des investisseurs et davantage de confiance.

Les administrateurs dont le siège se trouve dans l'UE, et qui préparent ou établissent les indices de référence, sont en priorité concernés. Toutefois, l'impact du Règlement sur les indices de référence va bien au-delà de l'UE. Si un indice ou une valeur de référence est calculé(e) dans un autre Etat, par exemple en Suisse, tant la valeur de référence que l'administrateur doivent être inscrits dans un registre spécial pour que la valeur de référence puisse vraiment être utilisée dans l'UE. L'AEMF peut décider que le cadre juridique et la pratique en matière de surveillance dans un Etat tiers sont suffisants, et que par conséquent, il n'est pas obligatoire de vérifier séparément chaque indice et prestataire.

Le champ d'application du règlement en particulier reste central. Des paniers par exemple peuvent servir d'indice de référence aux produits structurés, en tant que valeurs de base. Ils sont soumis au règlement pour autant que la valeur soit publiée régulièrement. Les Actively Managed Certificates peuvent le cas échéant être concernés. Actuellement, on comprend que de telles valeurs de base ne sont pas saisies dans le BMR tant que la valeur du panier est encore publiée régulièrement. Le Market Making ne devrait pas en soi être considéré comme une publication de la valeur du panier.

Un progrès de l'initiative pour les caisses de pension: les produits structurés bientôt « transparents »?

Les dernières données du marché prouvent que l'acceptation des produits structurés a augmenté, et qu'ils font toujours l'objet d'une demande, en qualité d'alternative flexible, liquide et appropriée pour tout profil de risque aux taux bas. En particulier les caisses de pension sont confrontées à d'importants défis lorsqu'il s'agit de produire du rendement. Cette sorte d'état d'urgence sur le front des rendements conduit donc à une augmentation de la pression et des exigences vis-à-vis des gérants de fortune. Or, l'utilisation déterminée d'instruments de placements modernes tels que les produits structurés permet de compléter un portefeuille de manière idéale et de générer du rendement.

Une approche sous deux formes distinctes: formation des représentants des caisses de pension et label de transparence pour les produits structurés

Mais, comme le suggère aussi la discussion de panel lors de Finanz'18, on peut s'inquiéter du faible nombre de produits structurés utilisés jusqu'à présent par les caisses de pension, même si, d'un point de vue purement juridique, elles pourraient en utiliser davantage. Par exemple, les directives de placement de la prévoyance professionnelle OPP2 autorise en principe leur utilisation. Souvent, il ne manque que les connaissances nécessaires dans les comités chargés des décisions pour permettre d'exploiter également en pratique le potentiel existant. Par son initiative en faveur de la transparence et d'un travail d'explication, l'ASPS intervient à ce niveau et aimerait entrer activement en dialogue avec les autorités et les responsables des caisses de pension pour leur montrer les évolutions qui ont eu lieu dans le sens d'une transparence et d'une clarté accrues, et leur faire découvrir les différents produits et leurs possibilités d'utilisation correspondantes, de façon à éliminer les préjugés. Car il y a bien longtemps que l'étiquette «placement manquant de transparence des coûts» n'a plus lieu d'être à propos des produits structurés dans le rapport de gestion d'une caisse de pension.

Renforcement du système de prévoyance grâce à l'utilisation de produits structurés

Dans ce contexte, l'initiative de l'ASPS pour les caisses de pension enregistre d'importants progrès. L'association échange actuellement de manière constructive avec la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle (CHS PP) afin de trouver, d'ici mi-2018, une solution au problème de la transparence des coûts. Car l'ensemble de la branche souhaiterait contribuer au renforcement du système de prévoyance, afin de trouver, en étroite collaboration avec les responsables des caisses de pension, des solutions de placements structurés bénéficiant à tous les assurés. Dans le contexte exigeant actuel, les caisses de pension ont plus que jamais droit à un placement professionnel et efficace des fonds qui leur sont confiés, précisément aussi grâce aux produits structurés.

International Structured Products Forum 2018 – les 5 et 6 septembre au Grand Hotel National à Lucerne

Cette année, les traditionnelles rencontres de branche se tiendront de nouveau début septembre à Lucerne. Conjointement avec SIX Structured Products Exchange SA, l'ASPS utilise essentiellement cette manifestation comme plateforme d'échange et d'opinion. Les détails du programme seront présentés ultérieurement. Vous pouvez cependant réserver dès à présent la date des 5 et 6 septembre 2018.

