

Dezember 2014

Newsletter

Von COSI®'s und Bazookas

Lieber Leser,

COSI feiert diesen Herbst sein fünfjähriges Jubiläum. Ins Leben gerufen wurde der Besicherungsmechanismus im Herbst 2009 in einem von den Nachwehen des Lehman-Konkurses geprägten Marktumfeld. In den ersten drei Lebensjahren legte COSI ein beeindruckendes Wachstum hin, bis es 2013 mit über 2'650 Produkten und einer Pfandsumme von über CHF 3 Mia. bereits seine erste Reifephase erreichte. Seither trugen die Zusicherungen der EZB, den Anleihenmarkt mit unlimitierten Mitteln zu stützen, Früchte: Das Anlegervertrauen kam zurück und damit gelangten auch etwas Ruhe und Stabilität in die vormals stark durchgerüttelten Märkte. Und dies zu Recht, denn insbesondere die Finanzinstitute stehen aufgrund der neuen, strengerem Kapital- und Liquiditätsvorschriften heute auf einem solideren finanziellen Fundament. Die Kredit- und Ausfallrisiken, ausgedrückt im Renditeaufschlag, reduzierten sich fortlaufend und die Risikoaversion der Anleger mit ihnen. Dass COSI vor dem Hintergrund der aktuell vorherrschenden Risikowahrnehmung etwas an Relevanz einbüsst, ist die logische Entwicklung.

Die Frage drängt sich daher auf: Hat COSI in dem vorherrschenden Marktumfeld ausgedient? – Unsere Antwort darauf finden Sie im Hauptartikel auf Seite 3.

So viel schon einmal vorneweg; es gibt nach wie vor Produktsegmente, die weiterhin ein gesundes Wachstum aufweisen. Beispielsweise die COSI-Zertifikate mit Referenzanleihen, bei denen das Ausfallrisiko des Emittenten mittels COSI minimiert und durch das Kreditrisiko der Referenzanleihe ersetzt wird. Ausserdem sehen wir einen Zuwachs der an der Börse Frank-

> Editorial	01
> Draghi's Bazooka - hat COSI ausgedient?	03
> Pfandbesicherte Strukturierte Produkte – eine SIX Lösung für jedes Bedürfnis	05
> Entwicklung seit Lancierung	07
> Interview mit Michael Witsch und Andreas Gass	08
> Top-Produkte in der Übersicht	10
> News, Events und Publikationen	11



Interview mit Michael Witsch und Andreas Gass, gawi GmbH

«Zertifikate haben wieder Saison und könnten künftig eine wesentliche Rolle in der Beratung spielen!»

> 05

furt handelbaren COSIs sowie eine steigende Nachfrage aus Österreich. Unserem östlichen Nachbarn ist deshalb auch das Interview dieser Ausgabe gewidmet: Michael Witsch und Andreas Gass, Geschäftsleiter des österreichischen Vertriebsmanagers gawi GmbH, eröffnen uns auf Seite 8 vertiefte Einblicke in die Eigenheiten des österreichischen Marktes.

Schliesslich lassen wir es uns auf Seite 5 nicht nehmen, Ihnen mit TCM by SIX® eine für den OTC-Markt vorgesehene, ergänzende Be- sicherungslösung der SIX vorzustellen und diese gegenüber COSI abzugrenzen.

Ein informatives und kurzweiliges Lesevergnügen wünscht Ihnen
Ihr SIX-Structured-Products-Team

Draghi's Bazooka – hat COSI ausgedient?

Auf dem Gipfel der Eurokrise im Jahr 2012 holte Mario Draghi's viel zitierte Bazooka¹ die Kreditaufschläge angeschlagener Länder auf ein ertragbares Niveau zurück und brachte Stabilität und Sicherheit in die europäischen Märkte. Die Tiefzinspolitik der EZB verhalf in der Folge auch den Aktien zu neuer Popularität und schon bald überschritten die ersten Leitindizes ihre mehrjährigen Höchststände. Derweil erreichte die Volatilität neue Tiefstwerte und auch die für 2015 erwartete Inflation ist vorerst nicht mehr am Prognosehorizont sichtbar. Anleger könnten sich geradezu in einer goldenen Episode von kontrollierbaren Risiken und Stabilität wähnen.

Jedoch ist nicht alles Gold, was glänzt: Die Entschuldung einzelner Staaten erfolgt nur schleppend und ist gepaart mit einem tiefen oder negativen Wachstum. Die damit verbundenen Risiken sind uns zwar bewusst, aber wir haben uns über die Jahre an sie gewöhnt und dabei eine Vertrautheit entwickelt, mit der wir uns in Sicherheit wiegen. Unsere individuelle Risikowahrnehmung ist also potenziell verzerrt und wir lassen uns von den guten News möglicherweise blenden.

Furcht und Unsicherheit prägen die individuelle Risikowahrnehmung

Die Forschung hat in diesem Zusammenhang zwei Faktoren als zentral für die individuelle Risikowahrnehmung identifiziert: Furcht und Unbekanntheit. Erstere korreliert mit weiteren Einflussfaktoren wie u.a. einem Mangel an Kontrolle, gefürchteten Auswirkungen inklusive eines Katastrophenpotenzials und der Zunahme des Risikos über die Zeit, während Letztere mitunter aus einer Nichtbeobachtbarkeit, einer Neuheit oder einem Mangel an Expertenwissen resultiert.

Nun ist Furcht, wie hinlänglich bekannt, ein schlechter Ratgeber und verleitet zu extremen, unüberlegten Reaktionen. Umgekehrt kann die Abwesenheit von Unsicherheit, respektive eine empfundene Sicherheit, dazu führen, dass Risiken unterschätzt werden. Wir Anleger sind daher angehalten, uns gelegentlich die Frage zu stellen, ob wir im vorherrschenden Marktumfeld den

relevanten Anlagerisiken, wie dem Kredit- oder Emittentenrisiko, gebührend Beachtung schenken oder Gefahr laufen, diese systematisch zu unterschätzen. In der Folge ein paar Denkanstösse zum Thema.

Drei von vier Anlegern achten gemäss einer im Sommer 2014 vom Deutschen Derivate Verband (DDV) durchgeföhrten Online-Umfrage beim Kauf eines Strukturierten Produkts auf die Bonität des jeweiligen Emittenten. Der Messung und Einschätzung des Emittentenrisikos kommt daher eine zentrale Rolle zu.

Messgrößen des Emittentenrisikos

Auf Basis von Kreditratings und des Kreditaufschlags eines Schuldners – des sogenannten Credit Spread – lässt sich ablesen, wie die Marktteilnehmer die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls einschätzen.

Kreditratings werden durch spezialisierte, unabhängige Agenturen wie Moody's, Standard & Poor's oder Fitch verliehen. Das Rating beruht auf einer Bewertung qualitativer Informationen (z. B. des politischen Risikos im Land des Hauptsitzes) und quantitativer Kennzahlen (z. B. der Eigenkapitalquote). Das Ausfallrisiko des Schuldners wird schliesslich durch die Bo-

Anlageklasse	Anzahl COSI's
Anleihen	41
Rohstoffe	27
Aktien	1'044
Forex	6
Geldmarkt/Swaps	182
Edelmetalle	26
Immobilien	1
Verschiedene Anlageklassen	94
Total	1'421

Quelle: SIX Structured Products, November 2014

(1) Die Presse hat den Begriff der „Bazooka“ als wirkungsvolle Massnahme der Zentralbanken in der Bekämpfung der Finanz- und Schuldenkrise nach 2009 geprägt. Konkret werden damit die Käufe von Staats- und Bankanleihen im Sekundärmarkt durch die Zentralbank zwecks Erhöhung der Nachfrage sowie Reduktion der Verzinsung verstanden. Der Zentralbank kommt damit die Rolle des „Lender of Last Resort“ zu, wobei in der Vergangenheit bereits die Ankündigung eines möglichen Eingriffs der Zentralbank das Anlegervertrauen stärken und die Märkte beruhigen konnte. So hat beispielsweise die blosse Aussage von Mario Draghi, Präsident der EZB, gegebenenfalls mit „unlimitierten finanziellen Mitteln“ im Anleihenmarkt einzuschreiten, die im Juli 2012 vom Markt geforderte Verzinsung spanischer Staatsanleihen von 7,5% innert knapp zweier Monate auf 5,6% gedrückt.

nitätsklassen von AAA („Triple A“) für beste Schuldnerqualität bis D für Zahlungsausfälle ausgewiesen. Ratings von „Triple A“ bis „Triple B“ gelten als „Investment Grade“, wobei in der Vergangenheit die über zehn Jahre kumulierte Ausfallwahrscheinlichkeit rund 0,5% für AAA- respektive 4,6% für BBB-Anleihen betrug. Der Schuldner muss in der Regel für das Rating bezahlen, so dass dieses nicht für jeden Emittenten verfügbar ist.

Credit Spreads

Ein Credit Spread bezeichnet eine Risikoprämie, deren Höhe vom Ausfallrisiko des Emittenten abhängt. Die Prämie entspricht dabei der erwarteten Ertragsdifferenz zwischen einer risikobehafteten Anleihe und einer risikofreien, aber sonst identisch ausgestalteten Anlage (i.d.R. eine Staatsanleihe). Je höher der Credit Spread, desto höher das vom Markt vermutete Ausfallrisiko des Schuldners.

Beide Risikokennzahlen sind einfach verständlich und zumeist mühelos verfügbar. Ihre Entwicklung über die letzten zwei Jahre ist daher bekannt: Die Kreditratings von Ländern und Unternehmen haben sich stetig verbessert und die Risikoprämien sind entsprechend gesunken. So wurde Irland im vergangenen Sommer von S&P und Fitch wieder in die A-Klasse respektive den „Upper Medium Grade“ gehoben und die Credit Spreads von den in der Schweiz aktiven Emittenten Strukturierter Produkte liegen seit Monaten wieder deutlich unter 100 Basispunkten.

Defizite der Messgrößen

Beide Kennzahlen weisen jedoch auch Defizite auf. So werden die Kreditratings auf Basis von Modellen und Parametern berechnet, die die Agenturen verständlicherweise nicht im Detail publizieren. Zudem sind die Ratingagenturen latent der Kritik ausgesetzt, ihre Unabhängigkeit aufgrund des Auftragsverhältnisses mit den zu beurteilenden Schuldern zu riskieren. Im Gegensatz dazu werden Credit Spreads nicht von unabhängigen Agenturen berechnet, sondern durch das Spiel von Angebot und Nachfrage im Markt bestimmt, wodurch sie aktueller und neutraler sind. Spätestens seit dem Platzen der Blase im amerikanischen Häusermarkt im Jahr 2007 wissen wir, dass auch der Marktmechanismus Verzerrungen unterworfen sein kann und Marktpreise – auch in Form von Risikoprämien – substanzell und anhaltend von ökonomisch gerechtfertigten Preisen abweichen können.

Während im Falle eines klassischen Marktversagens der Regulator zum Eingreifen aufgefordert ist, sind derzeit die regulatorischen Auflagen wohl eher die Ursache potenzieller Verzerrungen im Anleihemarkt. Dazu gehören die Vorschriften von EMIR (EMIR = European Market Infrastructure Regulation), die das zentrale Clearing von standardisierten (bilateralen) OTC-Derivaten (v. a. Swaps) erfordern. Beim Clearing tritt ein sogenanntes Clearing House zwischen die beiden Vertragsparteien und übernimmt die Verbindlichkeiten der jeweils anderen Partei. Die Vertragspartner sind damit nicht mehr dem Ausfallrisiko der Gegenpartei ausgesetzt, dafür wird seitens des Clearing House aber die Hinterlegung von Sicherheiten („Collateral“) gefordert. Damit bringt das zentrale Clearing von bisher ungecleartem OTC-Geschäft einen erheblichen zusätzlichen Bedarf an hochwertigem Collateral mit sich und verstärkt dessen Nachfrage im Anleihemarkt. Dieser Effekt wird durch die „Basel III“-Vorschriften noch verstärkt. Diese schreiben den Banken nämlich einen ausreichenden Liquiditätspuffer für ein 30-tägiges Stresszenario vor. Diesem Liquiditätspuffer dürfen dabei nur Anleihen der Güteklassen Triple A und Double A zugerechnet werden. Der daraus resultierende Nachfrageüberhang im Anleihemarkt treibt die Preise von hochwertigen Sicherheiten tendenziell in die Höhe und zieht die Credit Spreads – unabhängig von der effektiven Bonität des Schuldners – in die Tiefe.

Sofern die Credit Spreads von dem beschriebenen, vermuteten Ungleichgewicht am Anleihemarkt massgeblich beeinflusst werden, verlieren sie ihre Aussagekraft als Qualitätssignal. Das Ausfallrisiko eines Schuldners wird auf Basis der Credit Spreads somit potenziell zu niedrig ausgewiesen.

Die zuvor aufgeworfene Frage, ob die eigene Risikowahrnehmung diesem Umstand bereits gebührend Rechnung trägt, ist dem Leser selbst zur Beantwortung überlassen. Es sei jedoch angemerkt, dass die Antwort für Anleger in COSI-Produkten nicht relevant ist. Denn COSI schützt Anleger, die in Strukturierten Produkten investieren, vor einem Investitionsverlust im Falle eines Zahlungsausfalls des Emittenten.

Pfandbesicherte Strukturierte Produkte – eine SIX-Lösung für jedes Bedürfnis

Der COSI-Besicherungsmechanismus mit der Schweizer Börse als Sicherungsnehmerin ist zwar einzigartig, aber nicht der einzige etablierte Verpfändungsmechanismus. Lange vor der Einführung von COSI im Jahr 2009 wurden vertragliche Verpflichtungen und Schuldverschreibungen mit Pfand besichert. Gebräuchlich ist beispielweise die Hinterlegung von Sicherheiten durch die Emittentin bei einer Gesellschaft desselben Konzerns – inklusive der Möglichkeit einer Weiterverpfändung des Collateral. Diese Art der Pfandhinterlegung bietet der Emittentin ein Höchstmaß an Flexibilität. Im Gegensatz dazu schreibt COSI – im Interesse des Anlegers – einen einheitlichen Standard in Bezug auf die besicherbaren Produkte und ihre Bewertung sowie in Bezug auf die Pfandgüte und die Pfandverwertung für alle Emittenten vor. Getrieben vom Schreckgespenst des Lehman-Konkurses, konnte sich COSI in der Folge schnell im traditionell risikoauberen Schweizer Markt etablieren.

Vor Kurzem hat nun SIX an das COSI-Erfolgsmodell angeknüpft und einen Service für den OTC-Markt entwickelt. Bei TCM by SIX® handelt es sich um eine komplementäre Besicherungslösung zu COSI, die den Emittenten mehr Flexibilität hinsichtlich der Pfandhinterlegung ermöglicht und dem Anleger mit Pfandverwahrung und -verwertung durch die SIX® aber dennoch einen höheren Anlegerschutz bietet als andere Industrielösungen. Damit ist TCM by SIX® primär für den Einsatz unter professionellen Marktteilnehmern gedacht, wohingegen sich COSI speziell auch für den Privatanleger eignet.

Die wesentlichen Unterschiede der beiden Dienstleistungen sind aus Sicht des Anlegers nachfolgend dargestellt.

Dienstleistung	Handel	Market Making	Laufzeit	Zulässige Basiswerte	Bestimmung des Besicherungswerts
	Börslicher Handel bei SIX Structured Products, Prüfung des Kotierungsprospekt durch SIX	Im Orderbuch der Börse mit laufender Verpflichtung des Market Maker	Max. 10 Jahre	Eingeschränkt durch das SIX Kotierungsreglement und die besonderen Bedingungen für Pfandbesicherte Zertifikate	Unabhängige Bewertung des Strukturierten Produkts und des Pfands
TCM by SIX® für Strukturierte Produkte	Nicht börsenkotierte Strukturierte Produkte	OTC ¹ , keine Verpflichtung zum Market Making	Terminierbar oder Open-End ²	Grundsätzlich sind alle Wertschriften als Basiswert zulässig, durch SIX SIS oder den Emittenten definierte Einschränkungen sind möglich	Produktbewertung erfolgt durch den Emittenten, unabhängige Bewertung des Pfands

Quelle: SIX

(1) OTC = over the counter.

(2) SIX behält sich Kündigungsrecht vor.

Dienstleistung	Margin Threshold	Zulässige Sicherheiten (Collateral)	Konzentrationslimiten auf Sicherheiten	Verwertungsfall und Auszahlung
	Fixer Margin Threshold von CHF 100'000	Abschliessend geregelt im COSI-Rahmenvertragswerk	Für alle Emittenten einheitlich geregelt und überwacht	Einheitlich definierte Verwertungsfälle, automatische Fälligkeit der betroffenen COSI-Produkte nach 30 Tagen
TCM by SIX® für Strukturierte Produkte	Vertraglich individuell bestimmbar	Vertraglich individuell bestimmbar, sämtliche Basiswerte des Strukturierten Produkts sind als Sicherheiten zulässig	Vertraglich individuell bestimmbar	Auszahlung zugunsten der Anleger durch Collateral Agent (direkter Stellvertreter der Anleger)

Quelle: SIX

Entwicklung seit Lancierung

Entwicklung seit Anfang 2014

Seit einiger Zeit hat sich die Zahl der pfandbesicherten Zertifikate rückläufig entwickelt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in diesem Zeitraum viele bestehende Produkte verfallen sind und dieser Rücklauf nicht durch eine entsprechende Anzahl Neuemis-

sionen kompensiert werden konnte. Von dieser Entwicklung blieb auch das hinterlegte Pfandvolumen auf die Dauer nicht unberührt. Zurzeit sind sieben Emittenten mit einem ausstehenden Volumen von CHF 2.42 Mrd. im COSI-Segment aktiv.



Quelle: SIX Structured Products, November 2014

■ Anzahl handelbarer Produkte ■ Collateral

Die COSI-Emittenten auf einen Blick

Sicherungsgeber	Referenzanleihen	Rendite-optimierung	Partizipation	Kapitalschutz	Hebel	Total
Credit Suisse	1	0	0	6	0	7
EFG International	12	70	21	80	3	186
J. Safra Sarasin	0	3	3	0	0	6
Julius Bär	0	5	30	0	0	35
Leonteq Securities	10	504	167	96	10	787
Merrill Lynch	0	0	1	0	0	1
Vontobel	301	77	21	0	0	399
Total	324	659	243	182	13	1'421

Quelle: SIX Structured Products, November 2014

Interview mit Michael Witsch und Andreas Gass

Michael Witsch und Andreas Gass

Michael Witsch und Andreas Gass verfügen über eine 40-jährige Erfahrung in der Bank- und Versicherungswirtschaft. Zu ihren früheren Arbeitgebern gehören die Volksbank, die Landeshypothekenbank Steiermark, Skandia Austria und die Old Mutual Group. Als Geschäftsführer der gawi GmbH sind sie für den Bereich Marketing und Vertrieb und die Ausweitung der Geschäftsfelder verantwortlich.



Michael Witsch und Andreas Gass, gawi GmbH

Worin besteht das Dienstleistungsangebot der gawi GmbH?

Michael Witsch: Wir bieten in der Funktion als unabhängiger Vertriebsmanager ein umfangreiches Branchen- und Beziehungsnetzwerk für nationale und internationale Finanzunternehmen. In diesem Zusammenhang bieten wir einen effizienten und klar kalkulierbaren Vertriebseinstieg in unterschiedliche Segmente und Regionen. Unser Ziel ist es, unseren Partnern durch erstklassige Produktlösungen und Servicedienstleistungen einen Mehrwert in Sachen Geschäfts- und Kundenpotenzial zu gewähren.

«Das Emittentenrisiko und das damit verbundene Risiko eines Verlusts ist gegenwärtiger denn je.»

Wie funktioniert im Allgemeinen Ihre Zusammenarbeit mit Leonteq?

Andreas Gass: Leonteq zeichnet sich durch eine enorme Flexibilität, Transparenz und Servicequalität aus und bietet damit genau die Form von Dienstleistung, die professionelle Finanzunternehmungen für ihre Kunden in der heutigen Zeit suchen. Wir vertreiben in unserem Netzwerk unter anderem die Produktsolutions von Leonteq und machen diese den

Marktteilnehmern (Banken, Versicherungen, Finanzdienstleistern) zugänglich. Dabei greifen wir auf standardisierte Lösungen zurück, bieten darüber hinaus jedoch eine sehr breite Palette an individuellen Möglichkeiten unter dem Motto „Ihre massgeschneiderte Veranlagung“.

Welche Anlegerbedürfnisse decken die COSI-Produkte ab?

Michael Witsch: Das Emittentenrisiko und das damit verbundene Risiko eines Verlusts ist gegenwärtiger denn je. Die aktuelle Zinssituation, bei der jetzt auch erstmals in Deutschland quasi Strafzinsen verrechnet werden, ist eine neue Situation, die in die Betrachtung miteinbezogen werden muss. Dabei bieten COSI und die Form der Absicherung des Gegenparteienrisikos aus unserer Sicht den entscheidenden Mehrwert. Der Berater und seine Kunden können auf flexible kapitalgeschützte Anlageprodukte zurückgreifen, ohne sich dem Risiko eines starken Verlusts auszusetzen.

Gibt es vergleichbare Lösungen in Österreich oder anderen Märkten?

Michael Witsch: Meines Wissens nicht.

Wie gross ist das Marktpotenzial für Pfandbesicherte Strukturierte Produkte in Österreich?

Andreas Gass: Wir konnten gemeinsam mit Leonteq in den letzten rund 16 Monaten einen sehr guten Einstieg

in den österreichischen Markt schaffen. Noch stehen wir am Anfang, aber durch den möglichen Anstieg der Bekanntheit von COSI sind wir von einem sehr grossen Potenzial überzeugt.

Sind österreichische Anleger bereit, für einen Schutz vor dem Emittentenrisiko zu bezahlen?

Andreas Gass: Im aktuellen Marktumfeld wird die Sicherheit höher gewichtet als die Rendite. Wir glauben daher, dass der Kunde bereit ist, eine niedrigere Performance zu akzeptieren. Trotzdem bleibt natürlich die Nachfrage nach einem qualitativ hochwertigen und innovativen Anlageinstrument mit einer positiven Performance weiterhin bestehen.

Wodurch unterscheidet sich der österreichische vom Schweizer Markt?

Michael Witsch: Hauptsächlich durch die Art des Vertriebs. Der Zugang und die Abwicklung der Produkte wird in Österreich lediglich über konzessionierte Finanzunternehmen oder Haftungsdächer ermöglicht und bietet dadurch einen limitierten Absatz, während in der Schweiz auf eine Vielzahl von selbstständigen Vermögensverwaltern zugegriffen werden kann.

Wie flexibel kann der Anleger die Produktausgestaltung mitbestimmen?

Andreas Gass: Wie bereits erwähnt, besticht das Angebot von Leonteq durch seine enorme Flexibilität und Transparenz. So kann der Anleger vom Anlagebetrag über die passende Struktur bis hin zur Auswahl unterschiedlicher Emittenten inklusive COSI seine individuelle und massgeschneiderte Anlage selbst kreieren.

«Im aktuellen Marktumfeld wird die Sicherheit höher gewichtet als die Rendite.»

Welche Veränderungen erwarten Sie für die Zukunft?

Michael Witsch: Aufgrund der bereits länger anhaltenden, zinsschwachen Periode, wird sich der Anleger zunehmend nach alternativen Anlagemöglichkeiten umsehen. Dabei wollen wir ihn individuell beraten und ihm in Zusammenarbeit mit Leonteq attraktive Lösungen anbieten. Zertifikate haben wieder Saison und könnten künftig eine wesentliche Rolle in der Beratung spielen!

Herzlichen Dank für das Interview!

Top-Produkte in der Übersicht

Kategorie	Symbol	SVSP-Kategorisierung	Basiswert	ISIN	Total Umsatz in CHF
Kapitalschutz	EFHAM	Kapitalschutz mit Coupon	ABB/CS/Nestlé/Roche GS	CH0110622609	13'846'811
	EFHSX	Kapitalschutz mit Coupon	n/a	CH0115890706	11'349'897
	EFGNR	Kapitalschutz mit Coupon	LEON MIG Schweizer Aktien Basket	CH0106308643	6'956'325
	BCNCH	Kapitalschutz mit Coupon	CS CLEU Internationaler Aktien Basket	CH0110879472	3'183'594
	LTQAOC	Kapitalschutz mit Partizipation	n/a	CH0215667285	3'027'116
Renditeoptimierung	LTQCGG	Express-Zertifikat	DAX Price/EURO STOXX 50®	CH0228513807	13'457'064
	EFGERL	Express-Zertifikat	EURO STOXX 50/iShares FTSE 100/S&P 500	CH0204549056	8'936'613
	EFGFUJ	Express-Zertifikat	Apple/Petroleo Brasileiro ADR	CH0208024262	6'845'731
	LTQBNW	Express-Zertifikat	EURO STOXX 50 PR Index	CH0228509151	5'411'533
	LTQAHR	Barrier Reverse Convertible	n/a	CH0213854364	5'380'600
Partizipation	LTQCTC	Tracker-Zertifikat	LEON China Basket	CH0234032701	10'498'453
	EFGEFO	Tracker-Zertifikat	LEON EFG Bond Basket	CH0201061105	8'427'339
	EFGFGM	Tracker-Zertifikat	LEON EFG Swiss Fund Basket	CH0205168468	7'048'924
	EFGGPH	Outperformance-Zertifikat	n/a	CH0222268333	4'617'180
	EFGFEE	Übrige Partizipation	LEON EFG ETF and Precious Metals Basket	CH0205167569	4'031'867
Referenzanleihen	VFGAZ	Referenzschuldner-Zertifikat (bedingter Kapitalschutz)	CHF 3M LIBOR	CH0141509718	8'801'295
	VFGZR	Referenzschuldner-Zertifikat (bedingter Kapitalschutz)	CHF 3M LIBOR	CH0141511318	8'768'868
	VFPBB	Referenzschuldner-Zertifikat (bedingter Kapitalschutz)	CHF 3M LIBOR	CH0141511045	7'608'327
	VFRAL	Referenzschuldner-Zertifikat (bedingter Kapitalschutz)	EURIBOR 3M	CH0141509791	7'219'994
	VFRTY	Referenzschuldner-Zertifikat (bedingter Kapitalschutz)	CHF 3M LIBOR	CH0141504511	6'766'850
Hebelprodukte	LTQAIIY	Mini-Future	n/a	CH0213859132	6'063'812
	LTQAIX	Mini-Future	n/a	CH0213859124	5'148'652
	LTQCCX	Mini-Future	n/a	CH0218791256	4'743'840
	LTQAJA	Mini-Future	n/a	CH0213859157	3'596'427
	LTQAIZ	Mini-Future	n/a	CH0213859140	2'659'259

Quelle: SIX Structured Products, November 2014

News, Events und Publikationen

Wechsel im COSI Product Management



Christoph Schuler,
Senior Product Manager
Structured Products

Ende August 2014 hat Matthias Müller sein Amt als COSI Product Manager bei SIX Structured Products niedergelegt und sich einem neuen Projekt innerhalb der SIX gewidmet. Zuvor hat Matthias über fünf Jahre das CO-SI-Segment betreut, geprägt und zum Erfolg geführt. Wir danken ihm für seinen unermüdlichen Einsatz. Neu befindet sich das Product Management für COSI in den erfahrenen Händen von Christoph Schuler, Senior Product Manager Structured Products. Christoph arbeitet bereits seit drei Jahren bei der SIX Structured Products Exchange AG und bringt ein Kaleidoskop an Erfahrungen im Bereich Banken, Börsen und Strukturierte Produkte mit. Wir freuen uns, COSI bei Christoph gut aufgehoben zu wissen.

Ende August 2014 hat
Matthias Müller sein Amt
als COSI Product Manager
bei SIX Structured
Products niedergelegt und
sich einem neuen Projekt
innerhalb der SIX gewid-
met. Zuvor hat Matthias
über fünf Jahre das CO-
SI-Segment betreut, ge-
prägt und zum Erfolg ge-
führt. Wir danken ihm für seinen unermüdlichen
Einsatz. Neu befindet sich das Product Management
für COSI in den erfahrenen Händen von Christoph
Schuler, Senior Product Manager Structured Products.

SIX Structured Products Exchange AG

Selnaustrasse 30
Postfach 17 58
CH-8021 Zürich

www.six-structured-products.com/cosi
E-Mail: structured-products@six-swiss-exchange.com

Keine der hierin enthaltenen Informationen begründet ein Angebot oder eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines Finanzinstruments, das an der SIX Structured Products gehandelt wird.

Die SIX Structured Products Exchange AG haftet weder dafür, dass die enthaltenen Informationen vollständig oder richtig sind, noch für Schäden infolge von Handlungen, die aufgrund von Informationen vorgenommen wurden, die in dieser oder einer anderen Publikation der SIX Structured Products Exchange AG enthalten sind. Die SIX Structured Products Exchange AG behält sich ausdrücklich vor, jederzeit die Preise oder die Produktzusammenstellung zu ändern.

Keine der hierin enthaltenen Informationen beinhaltet eine Anlageberatung oder Empfehlungen für Anlage- und sonstige Entscheidungen. Für die an der SIX Structured Products Exchange AG gehandelten Produkte können individuelle, länder- bzw. personenspezifische Verkaufsrestriktionen bestehen. Investoren haben in eigener Verantwortung die entsprechenden Produktbedingungen des Emittenten zu beachten.

Der gesamte Inhalt dieser Informationsbroschüre ist urheberrechtlich geschützt. Das (vollständige oder teilweise) Kopieren, Reproduzieren, Modifizieren, Übermitteln (elektronisch oder mit anderen Mitteln), Verwerten oder anderweitige Nutzen für öffentliche oder kommerzielle Zwecke ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung ausdrücklich untersagt.

Die SIX Structured Products Exchange AG ist eine Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht, die eine durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA genehmigte und überwachte Effektenbörsé betreibt.

© SIX Structured Products Exchange AG, Dezember 2014. Alle Rechte vorbehalten.