

## INTERVIEW

# «Wir wollen unser Engagement im Deutschweizer Markt stärken»

Erwin Naescher,  
Head Swiss-German market - Structured Products Sales, BCV

| Serge Nussbaumer

## Was sind die Schwerpunkte der BCV im Bereich der Strukturierten Produkte am Standort Zürich?

Wir haben hierzu mehrere Schwerpunkte definiert. Wir wollen unser Engagement im Deutschweizer Markt im Einklang mit unserer Geschäftsstrategie stärken und zu den Top-Emittenten gehören. So wollen wir unseren Kundenstamm weiter ausbauen, vor allem im Bereich der AMCs. Weiter bieten wir den Kunden eine «Emittentendiversifikation» mit unserem Namen an. Daneben streben wir nach einer viel grösseren Nähe zu unseren Kunden. Das bedingt, dass wir auch unsere personelle Präsenz weiter ausbauen und stärken werden.

## Wie positioniert sich die BCV in Bezug auf die Kundentypologie, die Produkte und die zukünftige strategische Positionierung?

Wir streben ein Wachstum primär im Bereich von B2B an. Das heisst, wir sprechen primär externe Vermögensverwalter, Family Offices, Privatbanken, Universalbanken, Ver-

sicherungen und Broker an. Unser Offering beinhaltet alle nicht-linearen Payoffs und Delta 1-Produkte - statisch oder als AMC.

Unsere Planung für 2025 sieht vor, dass wir die Digitalisierung sowohl auf der Ebene der Plattformen als auch in der Distribution weiter vorantreiben. Parallel dazu steht die Ausweitung des Kundenportfolios in der Deutschschweiz und dem Tessin auf dem Programm.

## Warum sollte ein Kunde die BCV als Emittenten unbedingt in Betracht ziehen?

Hierzu gibt es vier Argumente, die dies sehr schön umschreiben und auf die wir sehr gerne kurz eingehen: Es sind dies Dauerhaftigkeit, Stabilität, Qualität und Pricing:

**Dauerhaftigkeit:** Die langjährige Präsenz ist ein Beleg für unser Engagement und die Fä-

higkeit zahlreiche Geschäftszyklen erfolgreich zu meistern. Nicht jeder Emittent auf dem heutigen Markt kann eine derartig lange Marktpräsenz und Engagement aufweisen.

**Stabilität:** Das BCV-Rating von S&P von AA gehört zu den besten Ratings, die auf dem Schweizer Markt zu finden sind, und die BCV gehört derzeit zu den 25 sichersten Banken der Welt.

**Qualität:** Bei den Swiss Derivative Awards 2018 durfte das BCV Strukturierte Produkte Team bereits zum fünften Mal den ersten Preis in der Kategorie Top Service entgegennehmen. und nimmt ausserdem regelmässig einen Spitzenplatz unter den Emittenten des PMMI Index (Payoff Market Making Index) ein, der die Qualität des Sekundärmarktes für börsennotierte Produkte an SIX Swiss Exchange misst.

**Pricing:** Bei den nicht-linearen Payoffs basiert unser Geschäftsmodell grösstenteils auf einer offenen Architektur und daher sind wir in der Lage für unsere Kunden immer und jederzeit die beste Preisgestaltung zu finden. Bei den Delta-1 Strukturen wird alles inhouse produziert, das heisst, wir verwalten das Risiko selbst.

## Sie haben mit AMC Access 360 eine eigene Plattform für AMCs gebaut. Was waren die Überlegungen und welches sind die Eckpunkte zur Plattform?

AMC Access360 ist eine intuitive, digitale und webbasierte Plattform, die es Inves-

Nach seinem Abschluss 2015, Master of Science in Finance, begann Erwin Naescher seine berufliche Laufbahn bei Leonteq Securities in Zürich im Bereich Strukturierte Produkte Sales. Er wechselte 2017 zur BCV in Lausanne in den Bereich Verkauf von Strukturierten Produkten. 2019 zog er nach Zürich, um dort das Desk für Strukturierte Produkte in der BCV-Filiale zu eröffnen. Seit 2021 hat er die Verantwortung für die Entwicklung institutioneller Kunden (EAM, Banken, Broker) in der Deutschschweiz. Er spricht Französisch, Deutsch und Englisch.



Paolo Bruni begann seine berufliche Laufbahn als Spezialist für Strukturierte Produkte bei der Coutts Bank von Ernst. Nach 6 Jahren wechselte er zum Direct Access Cross-Asset Desk innerhalb derselben Bank. Bei UBS und Sog Gen sammelte er wertvolle Erfahrungen in der Anlageberatung und im Portfoliomanagement für private und institutionelle Kunden, bevor er im März 2020 zur BCV wechselte, wo er im Verkaufsteam für institutionelle Kunden (UVV, Banken, Broker) für den Deutschschweizer und Tessiner Markt tätig ist. Paolo Bruni hat einen Masterabschluss in Wirtschaftswissenschaften von der Universität Zürich, ist Chartered Alternative Investment Analysts (CAIA) und Financial Risk Manager (FRM). Er spricht Deutsch, Italienisch, Französisch und Englisch.



Investmentmanagern ermöglicht, über ein einziges Gateway auf alle wichtigen Informationen zu ihren Zertifikaten zuzugreifen. AMC Access360 bietet Investmentmanagern die Möglichkeit, ihre Rebalancing-Anweisungen auf schnelle und kosteneffiziente Weise über verschiedene Ordertypen wie VWAP-, Limit- oder At-Market-Orders zu verwalten. Weitere Funktionen wie Track Records, die Erstellung kundenspezifischer Berichte und Dokumentationen sind ebenfalls verfügbar.

### Welche Dienstleistungen bietet Access 360 seinen Nutzern?

Mit AMC Access360 profitieren Investmentmanager von einem zentralisierten, intuitiven und sicheren Zugang zu ihren AMCs. Sie haben die Möglichkeit, die Performance anhand verschiedener Schlüsselkennzahlen und historischer Daten zu verfolgen, individuelle Performance-Berichte zu erstellen und ihre AMCs unabhängig zu verwalten. Das Senden von Rebalancing-Aufträgen war noch nie so einfach, schnell und sicher. AMC Access360 ist ausbaufähig und wird im Laufe der Zeit um zusätzliche Funktionen erweitert werden, z. B. um die Möglichkeit, automatisch Preisanfragen zu stellen.

### Was war die Motivation der BCV für die Entscheidung, auf Deritrade tätig zu werden?

Eines unserer strategischen Ziele ist der Fokus auf die digitale Transformation unseres Geschäfts, um unsere Produktionskosten

zu senken und neue, bisher ungenutzte Vertriebskanäle zu entwickeln. Dadurch wollen wir auf die neue Art und Weise reagieren, wie unsere Kunden Strukturierte Produkte «konsumieren». Deritrade ist das perfekte Werkzeug um diese Ziele zu erreichen, da es die Emittenten zwingt, mit ihren Kosten sehr wettbewerbsfähig zu sein. Es bietet den Kunden die Möglichkeit, ihre eigenen massgeschneiderten Produkte innerhalb von Sekunden für Beträge von bis zu CHF 20'000 zu erstellen. Ausserdem können neue Kunden erreicht werden.

«Auch unsere Preiskonditionen sind sehr wettbewerbsfähig.»

Paolo Bruni, Structured Products and Derivatives Sales, BCV

### Was unterscheidet das Angebot der BCV auf Deritrade von demjenigen anderer Emittenten?

Die BCV profitiert von einem der besten Ratings auf der Plattform. Wir bieten auch eine sehr umfassende Rechtsdokumentation in vielen verschiedenen Sprachen (z. B. werden die KID in mehr als 10 verschiedenen Sprachen bereitgestellt). Mit der Zeit werden wir eines der umfangreichsten Angebote im Programm haben. Auch unsere Preiskonditionen sind sehr wettbewerbsfähig, da wir ei-

nen offenen Architekturansatz verfolgen, um unseren Kunden die besten Preise zu bieten.

### Sie sind seit Mai 2021 als neues Emittent-Mitglied auf Deritrade. Welche Payoffs von der BCV sind mittlerweile handelbar?

Unser Angebot auf Deritrade wird sich im Laufe der Zeit weiterentwickeln. Begonnen haben wir zunächst mit Produkten zur Renditesteigerung (RC, BRC) in Verbindung mit einzelnen und mehreren Vermögenswerten, mit Abwicklungen sowohl in bar als auch physisch. Bald werden wir auch mit Doppelwährungsanleihen aktiv sein und später in diesem Jahr sollten wir in der Lage sein, automatisch kündbare Strukturen anzubieten. Unser strategisches Ziel ist es jedoch, mittelfristig eine der umfangreichsten Produktpaletten von Strukturierten Produkten auf der Plattform anzubieten, da wir davon überzeugt sind, dass dieses Angebot der neuen Art und Weise entspricht, wie Anleger Strukturierte Produkte «konsumieren».

### Welche Art eines Strukturierten Produktes würden Sie Anlegern im momentanen Marktumfeld besonders empfehlen?

Extrem spannend ist unser statisches Tracker-Zertifikat auf Liquefied Natural Gas mit der ISIN CH1179818567. Die Entscheidung Europas, sich schnell aus der Abhängigkeit von russischem Gas zu lösen, stellt uns vor grosse Herausforderungen. Gas macht 20% des europäischen Energiemixes aus und Russland ist mit 40% der Importe der bei weitem grösste Lieferant Europas. Abgesehen von den Mitnahmeeffekten für die grossen LNG-Produzenten wird der Kurswechsel in Europa die Aktivitäten der gesamten Paragasindustrie, die sich um LNG dreht, erheblich ankurbeln. Transportunternehmen und Unternehmen, die Lösungen für die Verflüssigung, Dekompression und Wiedereinleitung von Gas anbieten können, stehen an vorderster Front, um von diesem Wandel zu profitieren. Vor diesem Hintergrund ist ein Börsenengagement in der LNG-Wertschöpfungskette besonders interessant.

**Vielen Dank! ■**