

Pressebeleg

Medium: NZZ

Datum: 22.04.2010

Autor: Michael Rasch

«Familienzwist in der Derivate-Branche»

Potenzielle Interessenkonflikte bei Derivative Partners sorgen zunehmend für Stirnrunzeln

Die Schweizer Derivate-Branche ist eine grosse Familie. Die Protagonisten kennen sich seit Jahren. Trotz gelegentlich unterschiedlichen Interessen wird weitestgehend an einem Strang gezogen. Das Geschäft mit strukturierten Produkten und Optionsscheinen, an dem alle (Emittenten, Banken, Börse, Berater, Medien) gut verdienen, muss schliesslich am Laufen gehalten werden. Doch seit einigen Wochen gibt es Knatsch in der Derivate-Familie. Das private Unternehmen Derivative Partners hat sich mit der Gründung der Tochter DP Invest den Ärger einiger Familienmitglieder zugezogen.

Drohung mit Anzeigenstopp

Zu spüren war der Unmut jüngst bereits auf der jährlichen Familienparty: der Verleihung der Derivative Awards. Dort feiert sich die Branche jeweils selbst. Die Auszeichnungen werden von einer Jury «gerecht» verteilt, und die Gewinner wissen im Vorfeld Bescheid, damit sie mit der Trophäe Werbung machen können. Auch an den Awards ist Derivative Partners (DP) führend beteiligt. Das Unternehmen kommt ursprünglich aus der Datenaufbereitung, betreibt die populäre Webseite namens payoff.ch und produziert ein gleichnamiges Magazin. In den letzten Jahren hat sich die Firma mit DP Media, DP Research und DP Institute insgesamt drei Standbeine geschaffen. Neu hinzugekommen ist nun DP Invest.

Letztere wolle für Endkunden und «unabhängige» Vermögensverwalter Anlageideen liefern und ihnen bei Produktkauf sowie -auswahl helfen, erklärte DP-Invest-Chef Hans-Peter Kellenberger. Dies geschieht, indem etwa für ein gewünschtes Produkt Offerten von verschiedenen Emittenten eingeholt und diese nachher für den Kunden analysiert werden. Zudem plant DP Invest, Retrozessionen an die Endkunden weiterzugeben. Das gleiche Geschäftsmodell verfolgt bis anhin schon Picard-Angst. Eigene Produkte will DP Invest nicht auflegen. Im vierten Quartal ist aber der Einstieg ins Asset-Management (Strategie-Portfolios) geplant, und es werden individuelle Vermögensverwaltungsmandate angestrebt.

Damit entwickle sich das Unternehmen, kritisieren einige Emittenten den neuen Konkurrenten, von einem unabhängigen Beobachter zu einem Berater und Verkäufer. Dies stelle die Glaubwürdigkeit in Frage. Zudem verliere DP mit dem Schritt zum Allround-Anbieter den Fokus. Verärgert sind einige Emittenten vor allem über die potenziellen Interessenkonflikte. So könnte das Magazin «payoff» Produkte anpreisen, die DP Invest vermittelt. Auch sei DP Research quasi ein Daten-Monopolist in Sachen strukturierte Produkte und sehe sehr genau, was bei den einzelnen Emittenten passiere.

DP Invest und die anderen DP-Töchter betonen stark, dass die angesprochenen Interessenkonflikte unter anderem durch eine strikte Neutralität von DP Media («payoff») vermieden würden. Die Konkurrenz in dem kleinen und übersichtlichen Markt wird das künftig genau verfolgen. Einzelne Emittenten drohen hinter vorgehaltener Hand damit, falls nötig als Warnschuss die Inserate im «payoff» auszusetzen.

Eine pikante Note erhält das Geschehen, weil mit Eric Wasescha eine der zentralen Figuren der Schweizer Derivate-Branche zwei Hüte auf hat: Zum einen ist er Gründer, CEO und Hauptaktionär von DP Holding und damit den Interessen seiner Firma verpflichtet. Zum anderen ist er

Geschäftsführer des Derivate-Verbandes (SVSP) und soll somit die Interessen der Mitglieder im Visier haben.

Manchen dieser Mitglieder ist die Kumulierung der Funktionen längst ein Dorn im Auge. Wasescha sei der personifizierte Interessenkonflikt, sagen einige Marktteilnehmer halb im Spass und halb im Ernst. Andere sehen die Situation gelassener und erinnern an seinen Leistungsausweis und die guten Erfahrungen mit ihm. Zudem ist anzumerken, dass ein vollamtlicher Geschäftsführer des finanziell sehr schlank aufgestellten Verbandes letztlich die Verbandsmitglieder – die ja für die Auswahl ihrer Angestellten verantwortlich sind – auch viel teurer zu stehen käme.

Transparenz und Integrität

Wasescha selbst, der sich in den letzten Jahren grosse Verdienste um die Entwicklung der Branche erworben hat, sieht die Sache differenziert. Etwaige Interessenkonflikte würden verbandsintern sorgfältig erwogen, und der Vorstand treffe falls notwendig geeignete organisatorische Massnahmen (etwa die Pflicht zum Ausstand bei Befangenheit). Der SVSP habe sich für ein Teilzeitmodell der Angestellten entschieden, diesen könne daher kein Berufsverbot über die Verbandsarbeit hinaus erteilt werden. Er weist zudem darauf hin, dass das Teilzeitmodell bis jetzt gut funktioniert habe und die Transparenz und Integrität, mit der die Arbeit von allen Teilzeitmitarbeitern geleistet wurde, von den Emittenten anerkannt werde.