

Pressebeleg

Medium: Handelszeitung

Datum: 16.06.2010

Autor: Maja Kälin

Gedränge an der Derivatebörse

Derivate -Neue Player stehen vor dem Eintritt in den Schweizer Markt für strukturierte Produkte. Exane will bereits im Herbst erste Produkte an der Derivatebörse Scoach listen. Timber Hill prüft derzeit einen Markteintritt. Die derzeitigen Platzhirsche rüsten auf. Maja Kälin

Es kommt wieder Bewegung in den Markt für strukturierte Produkte. In den nächsten Monaten werden laut Christian Reuss, CEO der Derivatebörse Scoach, «einige neue Emittenten» in den Markt eintreten. Auch die bestehenden Anbieter bauen das Geschäft mit den derivativen Vehikeln aus.

In den Startlöchern steht Exane Derivatives, eine Tochtergesellschaft der französischen Investmentgesellschaft Exane. Gemäss Olivier Mathys, Senior Sales Structured Products, sollen ab Anfang September erste Produkte an der Scoach gehandelt werden. Eigentlich hätte der Startschuss für den Eintritt Exanes schon letzten Mai fallen sollen, aufgrund technischer Probleme habe sich dieser jedoch etwas verzögert.

Die strukturierten Produkte von Exane sollen laut Mathys vor allem themenfokussiert aufgelegt werden und vom umfassenden Research des Mutterhauses profitieren. Durch das Listing der Produkte will Exane auf dem Derivatemarkt «sichtbarer» werden und Zugang zu neuen Kunden gewinnen. In der französischen Schweiz sei die Marke «Exane» bereits etabliert, in der Deutschschweiz habe man mehr Mühe gehabt, Fuss zu fassen.

Hinter den Kulissen wird auch Timber Hill als künftiger Neuling im Schweizer Derivatemarkt gehandelt. Die US-Firma Timber Hill ist in der Branche als Effekthändler und Market Maker bekannt. «Seit einigen Monaten prüfen wir innerhalb eines Projektes den Markteintritt», bestätigt der Projektverantwortliche Roger Ryff bei Timber Hill. Allerdings sei die Evaluation, ob sich ein Einstieg ins Geschäft mit kotierten strukturierten Produkten lohne, sehr komplex.

Wann mit einem Entscheid zu rechnen ist, kann Ryff nicht sagen. Laut Ryff zeigten sich einige der aktuellen Player im Derivatemarkt «sehr alarmiert» über einen möglichen Einstieg von Timber Hill in das Geschäftsfeld. Dies deutet er für sich selbst als Signal, dass Timber Hill als Anbieter von strukturierten Produkten wohl einen Mehrwert für den Anleger bieten könne.

Markt schon gesättigt?

Eric Wasescha, Geschäftsführer des Schweizerischen Verbandes für Strukturierte Produkte (SVSP) wertet es als positives Zeichen, dass neue Anbieter den Schritt in die Schweiz wagen. «Mehr Wettbewerb belebt das Geschäft und sorgt damit für bessere Konditionen für die Anleger», so Wasescha. Allerdings sei bezüglich der Anzahl Anbieter der Markt wohl bereits stark gesättigt.

«Wer längerfristig Marktanteile aufbauen will, muss sich Reputation und Vertrauen im Markt hart erarbeiten», sagt der SVSP-Chef.

Gerade amerikanische Investmentbanken wie Merrill Lynch haben sich bezüglich Nachhaltigkeit im Schweizer Derivatemarkt einen zweifelhaften Ruf eingehandelt. So hat die Firma schon mehrmals strukturierte Produkte in der Schweiz listen lassen, um sich dann kurz später wieder zurückzuziehen, wenn die Geschäfte nicht schnell genug den erwünschten Erfolg einbrachten. Aktuell ist Merrill Lynch mit 277 Produkten an der Scoach präsent.

Offenbar wollen verschiedene Emittenten, die bereits im Markt aktiv sind, ihr Geschäft ausweiten. Darunter etwa die Barclays Bank, Société Générale und JP Morgan. Die Commerzbank will mittelfristig gar unter die Top fünf der ausländischen Emittenten (siehe «Handelszeitung» Nr. 43). Hoch im Kurs bei den Emittenten steht aktuell auch das Hebel-Geschäft. In dieses Segment

expandiert etwa die Royal Bank of Scotland (ehemals ABN Amro), welche sich bisher auf Themenzertifikate konzentriert hatte.

Emittenten rüsten auf

Grösser ins Schweizer Derivategeschäft einzusteigen, plant auch die australische Macquarie. Seit April gehört das Derivategeschäft von Sal. Oppenheim zu Macquarie. Gemäss David Mandiya, Leiter Strukturierte Produkte bei Macquarie, werden ab August 2010 die ersten Produkte unter dem Namen Macquarie Oppenheim lanciert. «Nach zwei Jahren werden wir dann unter Macquarie auftreten», so Mandiya. Ein Ziel bezüglich Marktanteilen will er nicht nennen. Der Schweizer Derivatemarkt ist für die Anbieter ein lohnendes Tummelfeld. In hiesigen Kundendepots liegen Wertschriftenbestände von rund 220 Mrd Fr. die in strukturierten Produkten angelegt sind (SNB, Stand März 2010). Damit ist die Schweiz der grösste Markt für strukturierte Produkte. Zudem hat sich der Schweizer Markt, verglichen mit Deutschland, recht schnell erholt von der Krise. Das hat vor allem damit zu tun, dass in der Schweiz mehr institutionelle Kunden Käufer strukturierter Produkte sind.

Haben Emittenten erst mal die Eintrittshürde der hohen Kotierungsgebühren in der Schweiz überwunden, muss eine Infrastruktur für die Berechnung und den Vertrieb der Produkte erstellt werden. Danach gilt es, möglichst hohe Volumen auf dieser Plattform zu generieren, um die Skalierbarkeit zu verbessern. Für die Banken am attraktivsten sind dabei exotische Strukturen, weil sie wegen des geringeren Konkurrenzangebots höhere Margen bieten.

Ab August 2010 werden die ersten Produkte von Macquarie Oppenheim lanciert.

In den nächsten Monaten werden einige neue Emittenten an der Schweizer Derivatebörse Scoach erwartet.