

## **Pressebeleg**

Medium: payoff

Datum: Juli 2010

Autor-/in: Martin Raab

«Die ersten Produkte werden  
wir im August 2010 emittieren»

### **Interview mit David Mandiya, Head Italy & Switzerland bei Macquarie Oppenheim, zum Status Quo der Integration und den Plänen des neu geschaffenen Derivatehauses.**

**David Mandiya** ist bei Macquarie Oppenheim als Head Italy & Switzerland für das gesamte Derivategeschäft zuständig und ist abwechselnd an den Standorten Zürich und Mailand präsent. Zuvor war er Niederlassungsleiter bei Integrated Financial Products für den Standort Lugano. Er begann seine Karriere im Oktober 1989 bei der Société Générale in Frankfurt als Head of Sales Equity Derivatives and Warrants Germany. Nach Stationen bei Salomon Brothers und der UBS wurde er im Mai 1998 Gründer von JD Farrods Securities in London. Nach seinem Ausscheiden dort hatte er diverse Kaderpositionen bei Knight Securities und der Deutschen Bank inne. Ein BBA des John Cabot International College Rom sowie ein MBA der Schiller Universität Heidelberg runden sein akademisches Profil ab. David Mandiya, in Rom geboren, spricht fünf Sprachen und geniesst die Freizeit am liebsten im Kreise der Familie in Lugano.

Macquarie hat die Derivate-Sparte von Sal. Oppenheim übernommen. Wie kam es dazu und was sind aktuell die grössten Herausforderungen bei der Integration?

Der Kauf des Derivate-Geschäfts von der angeschlagenen und mittlerweile von der Deutschen Bank übernommenen Sal. Oppenheim Gruppe ergänzt die asiatische Derivate-Plattform von Macquarie und fügt dem wachsenden europäischen Derivate-Geschäft eine umfangreichere Produktpalette hinzu. Macquarie Oppenheim vereint die finanzielle Stärke, die globale Aufstellung und die asiatische Expertise von Macquarie mit Sal. Oppenheims nationaler Erfahrung und Reputation für Produktinnovationen und Kundenservice. Unsere Kunden werden von den Möglichkeiten der globalen Plattform Macquaries und der Verpflichtung zu ausgezeichnetem Kundenservice und zu einer transparenten, hochwertigen Produktpalette profitieren. Der Fokus wird sich dabei zunächst auf die Märkte in der Schweiz, Italien, Deutschland und Österreich konzentrieren. Unser Team verfügt über langjährige Erfahrung in den europäischen Derivate-Märkten, etablierte Kundenbeziehungen und hervorragendes Produktverständnis sowohl bei Anlage- als auch Hebelprodukten. Eine grosse Herausforderung an das Team stellt in diesem Zusammenhang die Systemintegration auf der Modellseite sowie die Erschliessung neuer Basiswerte für Derivate in Europa dar.

Die Marke «Macquarie» ist in der Schweiz noch weitgehend unbekannt. Ist Ihre Bank auch in anderen Geschäftsfeldern in der Schweiz aktiv?

Wir sind als Marke Macquarie schon seit 1996 hierzulande vertreten und haben aktuell zwei Büros, nämlich in Zürich und Genf mit insgesamt 30 Mitarbeitern in den Bereichen Derivate, Cash Equity, Research und Funds Management. Bekannt ist bei institutionellen Kunden u.a. die Macquarie Funds Group und unser Stockbroking.

Wie setzt sich aktuell Ihr Derivat-Team zusammen, ist derzeit eine Erweiterung geplant?

Das Team in Zürich besteht derzeit aus acht Mitarbeitern, die den Schweizer und italienischen Markt betreuen. Die Bereiche Sales, Legal & Compliance sowie das Business Development werden für Italien und die Schweiz aus Zürich heraus gesteuert und in Kürze durch zwei weitere erfahrene Sales- Kollegen verstärkt. Die Bereiche Trading, Structuring, Prudential, Marketing, IT und Backoffice sind in Frankfurt angesiedelt.

Welche Attribute verkörpert Macquarie als Derivate-Emittent, wo möchten Sie den Schwerpunkt in der Produktpalette setzen?

Macquarie ist als Derivate-Emittent in Asien, Australien und Südafrika richtungsweisend. Sal. Oppenheim zählte ebenfalls seit Jahren zu den führenden Anbietern von Strukturierten Produkten in den wichtigen europäischen Märkten Schweiz, Italien, Deutschland und Österreich. Gemeinsam haben wir nun eine hochqualitative Derivate- Plattform geschaffen. Während Sal. Oppenheim vor allem bei europäischen Blue Chips über eine hohe Expertise verfügt, ist Macquarie insbesondere auf Asien und Emerging Markets spezialisiert. Auch erfolgversprechende Themen wie Rohstoffe und Infrastruktur zählen zum Repertoire von Macquarie. Von dieser breiten Expertise können die Kunden nun durch eine grössere Produktvielfalt profitieren. Die ersten Produkte werden wir im August 2010 emittieren.

Fokussiert sich Macquarie vornehmlich auf institutionelle Anleger oder steht der Privatkunde im Vordergrund?

Der Fokus unserer Aktivitäten wird sowohl auf institutionellen Anlegern als auch auf Privatkunden liegen. Wir werden beide Kundengruppen bestmöglich bedienen.