

Pensionskassen verlangen vermehrt börsenkotierte Produkte

Im 1. Quartal 2007 erzielte die SWX Quotematch AG, ein Joint Venture der SWX Group mit der Deutschen Börse AG, mit ihrer Handelsplattform für strukturierte Produkte einen Umsatz von über 20 Mrd. Franken. Gehandelt wurden mehr als 13'000 Anlage- und Hebelprodukte. Dies ist jedoch nur ein Bruchteil aller Umsätze in strukturierten Zertifikaten am Schweizer Markt. Der Rest wird (noch) unter den Banken ausserhalb der Börse gehandelt. Brigitte Strelbel sprach mit Marc Zahn, dem CEO von SWX Quotematch.



PRIVATE: Sie sind gut ins neue Jahr gestartet. Wird das Wachstum andauern? Wird das Wachstum andauern?

Zahn: Wir hatten 2006 bereits ein überdurchschnittliches Wachstum von über 50%. Dies wird längerfristig in diesem Ausmass kaum andauern. In unserem Business Case gehen wir von einem durchschnittlichen Wachstum von 15 bis 20% bis ins Jahr 2012 aus.

PRIVATE: Welche Vorteile bietet SWX Quotematch dem Anleger?

Zahn: An der Börse herrscht unter den Emittenten ein permanenter Wettbewerb. Geschätzt wird auch die Neutralität der Börse als Marktplatz. Ausserdem haben wir Anfang April eine Webpage aufgeschaltet, welche die Transparenz und die Marktübersicht weiter verbessert (www.swxquotematch.ch). Aufgrund bestimmter Kriterien kann das jeweils gewünschte beste Produkt ausgewählt werden. Die Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Überwachung des Handels ist ebenfalls ein Vorteil gegenüber ausserbörslichen Transaktionen.

PRIVATE: Welche Produkte werden vorwiegend nachgefragt?

Zahn: Das hängt von der Börsenlage ab. Wenn der Markt steigt, werden andere Produkte nachgefragt als in einer Börsenbaisse. Entsprechend schnell

richten sich die Emittenten auf die jeweilige Marktsituation aus. Täglich erscheinen neue strukturierte Produkte, welche auf die aktuelle Marktlage zielen. Im Gegensatz zu Anlagefonds können solche Produkte bei Quotematch schnell kotiert werden – wobei es natürlich darauf ankommt, ob es sich um eine Wei-

terentwicklung oder Nachbildung eines bestehenden Produkts oder um eine völlige Neuentwicklung handelt.

PRIVATE: Wer entscheidet über die Zulassung eines strukturierten Produkts zur Börsenkotierung?

Zahn: Das ist die Zulassungsstelle der SWX Swiss Exchange. Allein im 1. Quartal 2007 wurden 6000 neue Produkte zugelassen. Die Emittenten reichen via «Internet-based listing» ihren Prospekt bei uns ein. Wir lassen aber nur Produkte zu, die wir in unserem Handelssystem abbilden, nachvollziehen und messen können.

PRIVATE: Dann sind Ihre personellen Kapazitäten ziemlich ausgelastet?

Zahn: Ja, aber im Vergleich zu Deutschland haben wir grossen Nachholbedarf. Dort gibt es bereits über 160'000 Produkte, die an der Börse gehandelt werden, in der Schweiz erst gut 13'000.

PRIVATE: Banken, die früher auf das ausserbörsliche Geschäft gesetzt haben, kotieren ihre strukturierten Zertifikate vermehrt an der Börse. Warum?

Zahn: Weil immer mehr institutionelle Investoren, wie etwa Pensionskassen, von den Banken verlangen, dass die Produkte börsenkotiert sind. Damit ha-

ben die Produkte einen täglichen Schlusskurs und lassen sich bewerten.

PRIVATE: Weil die Kassen ihren Versicherten Rechenschaft ablegen müssen?

Zahn: Immer häufiger wird in Pensionskassenstatuten festgeschrieben, dass nur in börsengehandelte Produkte investiert werden darf. Das ist auf die Erfahrungen in den Baissezeiten zurückzuführen, als viele Pensionskassen eine Unterdeckung ihrer Verpflichtungen aufwiesen.

PRIVATE: Somit fördern börsenkotierte strukturierte Produkte das Image der Banken als Emittenten?

Zahn: Ausserbörslich gehandelte Produkte bleiben naturgemäss im Hintergrund, während die SWX Quotematch-Teilnehmer stark in den Medien präsent sind, was einen Publizitätseffekt in der Öffentlichkeit bewirkt. Mit strukturierten Produkten kann sich eine Bank im Markt profilieren, sei es als Rohstoffspezialist wie ABN Amro, als Innovator im Gesamtmarkt wie die Bank Vontobel, oder wie Goldman Sachs mit Mini-Futures und Sal. Oppenheim mit Twin-Win-Zertifikaten. Damit kann sich eine Bank viel besser positionieren und profilieren als mit Produkten wie Hypotheken oder dem Sparbüchlein.

PRIVATE: Und wie kann der Anleger die Risiken beurteilen?

Zahn: Gewisse Produkte sind starken Kursschwankungen ausgesetzt. Wir sind in der Schweiz daran, diese Produkte vermehrt zu kategorisieren. Gegenwärtig laufen Diskussionen mit der EBK über aktiv gemanagte strukturierte Produkte. Hier braucht es möglicherweise Market Maker, die jederzeit in der Lage sind, an der Börse einen Kauf- und Verkaufspreis zu stellen. ●