

Hubert-Ralph Schmitt

Rentenhandel als kundeninduziertes Ergebnis

Es ist beileibe kein Einzelfall, dass sich in Zeiten vergleichsweise großer Spreads die kleinen, vermeintlich zu kleinen Anbieter in der Finanzdienstleistungsbranche besser behaupten als die großen. Nicht zuletzt im Rentenhandel, so lässt der Autor am Beispiel seines Hauses anklingen, lassen sich mit Flexibilität und dem Blick für Marktchancen bei kleinen Losgrößen derzeit gute Erfolge im Geschäft mit institutionellen Anlegern erzielen, und zwar durchaus auch mit Instituten aus den anderen Bankengruppen. Dieses Geschäftsfeld seines Hauses ist nicht erst in der Finanzkrise entstanden. Und der Autor legt auch Wert auf eine unverändert konservative Risikopolitik. Aber unter den aktuellen Marktgegebenheiten, so seine Botschaft, zählen sich die enge persönliche Kommunikation, die kurzen Entscheidungswege und die Offenheit für unkonventionelle Methoden der Marktbearbeitung besonders aus. (Red.)

Für Regionalbanken ist heute die konsequente Weiterentwicklung des Handels mit Zinsprodukten zu einem sehr interessanten Markt geworden. Die Bank Schilling & Co Aktiengesellschaft ist eine solche Regionalbank mit Sitz in Unterfranken und Hessen. Sie ist als Nischenanbieter überregional am Teilmarkt „Zins“ aktiv. Heute stellt dieses Marktsegment nach zirka 15 Jahren einen festen Bestandteil im Ertrag des Hauses dar. Da die Bank ausschließlich im Sekundärbereich handelt, kein eigenes Buch overnight führt, werden die Titel entsprechend taggleich platziert.

Keine Bestandspositionen als konsequente Selbstlimitierung

Bestandspositionen, sei es overnight oder länger, werden in der Regel nicht eingegangen. Dies ist eine Selbstlimitierung, die sich nicht nur in der Größenordnung des Hauses, sondern auch in seiner Philosophie des Handels widerspiegelt. Die Bank agiert als Makler zwischen Angebot und Nachfrage. Die Erfolge aus diesem Geschäft resultieren damit aus klassischen

Erträgen aus dem Handel – dies sind keine Spekulationsgewinne. Und die konsequente Selbstbeschränkung führt dazu, dass übermäßige Risiken nicht eingegangen werden.

Die Bank versteht sich ausschließlich als Marktmittler. Ihre institutionellen Kunden, die sowohl aus anderen Bankengruppen (Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Privatbanken) kommen als auch aus Pensionskassen, Stiftungen, Verbänden oder Gewerkschaften schätzen gerade diese Marktnähe als hoch interessant. Eben anders als im klassischen Sales erfindet sich das Handelsgeschäft jeden Tag neu. Die Märkte mit all ihren Unvollkommenheiten lassen sich im Sinne von Geber und Nehmer ausnutzen.

Ausschließlich Sekundärmaterial gehandelt

Hauptabwicklungsbasis für die Produkte ist in der Regel der Telefonhandel. Produkte, die nicht börsenfähig sind oder überhaupt an Börsen gehandelt werden, werden entsprechend bepreist. Die hohe Marktpräsenz, die Markttiefe und die Marktdurchdringung sorgen für die entsprechende Übersicht.

Die Abwicklung des Geschäftes erfolgt nach Wunsch der Anleger. In der Regel sind die Kunden des Hauses keine Depotinhaber. Die Anschaffung des Kaufpreises und die Lieferung erfolgt usancegemäß. Übertragungen laufen über die bekannten Wege zu den entsprechenden Depots der institutionellen Kunden. Für die Abwicklung steht Clearstream, für „Zug um Zug“ zur Verfügung, Namenspapiere und Kontrahenten, die das Clearstreambanking nicht im eigenen Hause haben, werden entsprechend über Alternativsysteme beziehungsweise „free“ nach Vereinbarung abgewickelt.

Interessant für alle mittelständischen Kunden sind die Facetten im sogenannten Zinsgeschäft. Da die Bank im Versiche-

rungsbereich, im Stiftungsbereich wie aber auch mit vielen sonstigen mittelständischen, institutionellen Kunden handelt. Das gehandelte „Material“ ist für alle Anleger äußerst interessant. Da in der Regel ausschließlich Sekundärmaterial gehandelt wird, ist die Bank im Emissionsbereich kaum vertreten.

Großes Interesse an kleinen handelbaren Positionen

Gehandelt werden sämtliche Zinspapiere, Eigenkapital oder eigenkapitalersetzende Papiere, strukturierte und nicht-strukturierte, öffentliche gedeckte und besicherte Papiere – je nach Wunsch und Art des Kunden. Der Größenordnung der Geschäfte entsprechend, sucht die Bank gerade das mittelständische Geschäft. Es sind vielfach nicht die Großpositionen ab 50 Millionen Euro, sondern kleine handelbare Positionen, die das Haus für viele mittelständische Kunden besonders interessant macht. Auch ist die Platzierungskraft von sogenannten „krummen Summen“ vorhanden.

Durch die Konzentration auf den Sekundärmarkt hat der Kunde und die Bank eine größere Flexibilität.

Spezifische Anlagemöglichkeiten gesucht

Der Vorteil liegt darin, dass durch den Sekundärhandel der Kundenwunsch besser berücksichtigt werden kann. Spezifische Anlagemöglichkeiten lassen sich in der Breite des Marktes besser darstellen, dies gilt für Laufzeit, Emittent, aber auch für die Größenordnung des Ertrages, gekoppelt mit der Risikoneigung. Der Sekundärmarkt ist heute um ein vieles größer als der Primärmarkt.

Für mittelständische Adressen, die nicht mit Fonds- und Indexprodukten arbeiten, bietet diese Anlagemöglichkeit im Zinsbereich aus dem Sekundärmarkt eine große Chance. Trotz der Größe des Marktes handelt es sich hierbei um einen Nischenmarkt. Die Chance, als mittelständisches Haus Kunden entsprechend bedienen zu können, ist die Nische. Dadurch ist dieser Markt für den Kunden so höchst interessant.

Dr. Hubert-Ralph Schmitt, Inhaber und Mitglied des Vorstands, BANK SCHILLING & CO Aktiengesellschaft, Hammelburg