

## FLOWPRODUKTE

# Emissionsprozesse automatisieren – aber wie?

Die Kurse an den Börsen ziehen weiter an. Banken, die Zertifikate – also strukturierte, derivative Wertpapiere vorwiegend für Privatpersonen – ausgeben, gehen von einem weiteren deutlichen Wachstum des deutschen Zertifikatemarktes aus.

➔ Hadi Stiel

Um sich dafür angemessen aufzustellen, haben erst wenige Banken den kompletten Lebenszyklus ihrer Zertifikate-Emissionen – bis hin zur Veröffentlichung von Flow-Produkten – soweit wie möglich automatisiert. Einige Banken wiederum haben innerhalb dieses Lebenszyklusses zumindest punktuell den Optimierungshebel angesetzt. Eines haben diese Banken gemeinsam: Sie wollen schneller und kostenoptimiert ihre Privatkunden mit individuellen, kapitalmarkt- und anlegerorientierten Zertifikatprodukten erreichen. Parallel, trotz harter Konkurrenz, möchten sie ihr Zertifikatevolumen und -geschäft steigern.

Zertifikate sind rechtlich gesehen Inhaberschuldverschreibungen. Für die ausgebende Bank sind Zertifikate ein wichtiges Mittel zur Refinanzierung, beispielsweise des Kreditgeschäftes für mittelständische Firmenkunden. Die TOP 5-Emittenten von Zertifikaten in Deutschland sind: Deutsche Bank, DZ BANK, Commerzbank, WestLB, und die Hypovereinsbank. Diese vereinigen laut dem Deutschen Derivate-Verband in Deutschland etwa 79 % des ausstehenden Zertifikatevolumens auf sich.

Euphorie ist dennoch nicht angesagt. Zwar zeigt die Entwicklung des Volumens in Deutschland in 2009 nach dem Einbruch im Herbst 2008 und Frühjahr 2009 wieder

zweistellige Wachstumsraten (von rund 80 Mrd. Euro zu Jahresbeginn 2009 auf 103,2 Mrd. Euro im Dezember). Dieser Wert liegt aber noch etwa 35 % unterhalb des Höchststandes vom September 2007 (139 Mrd. Euro).

## UNTER KONKURRENZDRUCK

Die Handlungsnotwendigkeiten, unter dem die ausgebenden Institute von Zertifikaten stehen, ist offensichtlich. „Wer sich in diesem Markt langfristig behaupten will, muss Veränderungen schnell nachvollziehen und notwendige Investitionen in die Zukunft tätigen. Ansonsten droht der Verlust der eigenen Marktposition“, bringt Hendrik Kurz, Geschäftsfeldleiter der SYRACOM AG, die Ausgangsposition für diese Institute auf den Punkt. Er geht davon aus, dass kleinere Emittenten es in Zukunft in diesem Marktumfeld schwerer haben werden. Der Grund: „Sie können aufgrund eines zu geringen Automatisierungsgrades und einem gleichzeitig wachsenden Produktangebot Skaleneffekte nicht realisieren“, prophezeit er. Die Geschwindigkeit des Markteintritts (time-to-market) und ein kundenindividueller Zuschnitt sind nach Ansicht von Kurz nicht die einzigen Herausforderungen, vor denen die ausgebenden Banken stehen: „Ihr Produktuniversum muss breit genug, auf die aktuelle Marktsituation aus-

gerichtet und preislich attraktiv sein. Nur unter diesen Voraussetzungen werden Kunden das passende Produkt finden.“

Für Kurz steht außer Frage: „Die Emittenten benötigen ein System zur Workflow-Unterstützung und -Automatisierung, um darüber den gesamten Wertpapieremissionsprozess – von der Produktausstattung über die Emission bis hin zur Fälligkeit der Wertpapiere – konsequent zu automatisieren.“ Nur unter dieser Voraussetzung seien das sich einerseits ausweitende Produktuniversum, andererseits die steigenden Time-to-market-Anforderungen in den Griff zu bekommen.

## RETAIL-WERKBANK FÜR AUTOMATISIERTEN WORKFLOW

Das hat die DZ BANK mit Unterstützung der Syracom AG getan. Bei der DZ BANK wird über die sogenannte „Retail-Werkbank“ der gesamte bankinterne Workflow zwischen Handel, Vertrieb, Produktentwicklung, Produktmanagement und Listing sowie die externe Übermittlung, also die Veröffentlichung für Vertriebspartner, Informations-Provider, Zeitungen, Börsen und Abwicklungseinheiten gesteuert. Für Branislav Sincic, stellvertretender Direktor und Leiter Retailplattformmanagement der DZ BANK AG, ist entscheidend, über die Retail-Werkbank das Durchlaufvolumen


 INTERVIEW

**BANKMAGAZIN:** Herr Sincic, worauf zielt die DZ BANK mit der Automatisierung von Emissionsprozessen und dem massiven Ausbau der Flowprodukte ab?

**Sincic:** Im Jahr 2008 haben wir bereits den Prozess für unsere Zeichnungsprodukte mit der Retail-Werkbank vollständig automatisiert und konnten während der Krise sehr flexibel und schnell auf die Bedürfnisse unserer Kunden und des Marktes reagieren. Die Erweiterung des Systems für Flow-Produkte ist der nächste Schritt. Uns ist insbesondere wichtig, das Durchlaufvolumen zu erhöhen. Wenn wir über Nacht künftig 600 bis 700mal so viele Flow-Produkte emittieren und veröffentlichen, reagieren wir sehr zeitnah auf Marktanforderungen. Wir sehen für die DZ BANK im Handelsvolumen für Flowprodukte die Verdopplung des Emissionsvolumens.

**BANKMAGAZIN:** Also führt eine gesteigerte Menge an Emissionen zum Geschäftserfolg?

**Sincic:** Die Menge allein nicht. Gerade im Sinne der Kundenorientierung ist im Marktsegment der sogenannten Flow-Produkte die Sortimentsbreite ein erfolgskritischer Faktor. Nur mit einem entsprechenden Portfolio können wir auf die Bedürfnisse einzelner Kundengruppen noch besser eingehen.



### Interview mit Branislav Sincic, Leiter Retail-Plattformmanagement bei der DZ BANK

Unsere Kunden hinsichtlich ihres Anlageverhaltens und ihren individuellen Anforderungen an Wertpapierprodukte zu beliefern, macht letztlich den beiderseitigen Erfolg aus.

**BANKMAGAZIN:** Eine Automatisierung von Emissionsprozessen und die Veröffentlichung von Flow-Produkten kommt nicht über Nacht. Was muss dafür getan werden?

**Sincic:** Ein solches Projekt ist intern wie extern durch heterogene Systemumfelder bei allen Prozessbeteiligten geprägt. Dokumente, Abläufe, technische und manuelle Schnittstellen bis hin zu den vielen beteiligten Systemen, Diensten und Anwendungen müssen untersucht werden, um sie im nächsten Schritt einer Bereinigung zu unterziehen. Wichtig ist außerdem, alle involvierten Fachbereiche entlang der Emissions- und Veröffentlichungsprozesse in das Projekt zu integrieren.

*Interview: Hadi Stiel*

signifikant zu erhöhen, bei gleichzeitiger Sicherstellung einer hohen Prozessqualität. „Noch kann ohne vorherige Ankündigung und Abstimmung nur eine verhältnismäßig geringe Anzahl von Flow-Produkten als Overnight-Emissionen am Markt etabliert werden“, sagt Sincic. „Unser Ziel ist es, durch die Automatisierung 600 bis 700 mal mehr Flow-Produkte über Nacht auszugeben.“

#### VORTEILE KONSEQUENTER AUTOMATISIERUNG NUTZEN

Der Reiz der Automatisierung liegt für Kunden und Berater darin, aus einer breiten Produktpalette schöpfen zu können. „Produktvielfalt bei Struktur, Underlying und Laufzeit seien maßgebliche Verkaufsgaranten. Stehen die automatisierten Prozesse, hat der Emittent nach Kurz viele Vorteile: „Weniger Medienbrüche, kaum mehr manuelle Abläufe, keine Mehrfacheingaben und

auch eine konsequente Schnittstellenbereinigung. Das reduziert Fehler, Bearbeitungsschleifen, Zeitverzögerungen, Kosten und Systemkomplexität.“ Kurz registriert, dass Schnittstellenpartner wie Clearing-Häuser, Börsen und Informations-Provider großes Interesse daran haben, ihre manuellen Schnittstellen zu automatisieren, um so beschleunigend, qualitätssteigernd und kostensparend zu agieren. „Ihr Interesse wächst mit der Zunahme der Anzahl der Emissionen“, so Kurz.

#### SCHNELLERE PREISSTELLUNG

Mehr Emissionen und eine schnellere Preisstellung für Zertifikate hat auch die WestLB im Auge, um ihre Stellung in diesem Markt zu festigen. Über Grafikprozessoren soll jetzt die Berechnung von Kursen ihrer Zertifikate und strukturierten Aktienprodukte deutlich schneller vonstatten gehen.

Dr. Klaus Spanderen, Head of Financial Engineering bei der WestLB, spricht von einer Beschleunigung in Richtung der Kunden um durchschnittlich Faktor 100, in der Spitze sogar um Faktor 250. „Die rasante Bewertung eröffnet uns außerdem kürzere Entwicklungszyklen und damit auch eine noch kundengerechtere Produktentwicklung“, schwört Spanderen auf die neuen Grafikprozessoren. Bevor ein Kurs und Preis für ein Zertifikat quotiert werden kann, muss dieser anhand numerischer Simulationen errechnet werden. Die WestLB ist nach dem Deutschen Derivate-Verband die Nummer fünf unter den deutschen Emittenten. Diese Position hofft jetzt die WestLB mit der neuen, grafikprozessorgestützten Verfahrensweise auszubauen. ↩

**AUTOR:** Hadi Stiel ist freier Journalist in Bad Camberg.