

„Wir mögen Regulierung“

► **CMC MARKETS** Peter Cruddas, Gründer und Vorstandschef des weltweit ersten CFD-Brokers, über Anlegerschutz, Transparenz, das Franken-Debakel und die Börsenpläne seines Unternehmens



Der Pionier

Mit der Gründung von CMC Markets im Jahr 1989 erfand **Peter Cruddas** (61) quasi das Onlinetrading. Bis heute ist CMC Markets einer der weltweit größten CFD-Anbieter. In Deutschland ist CMC seit 2005 am Markt und mit rund 7000 aktiven Kunden und 17 Prozent Marktanteil die Nummer 1 der Branche. Nach einer Auszeit in Monaco, von wo aus er sich in erster Linie Wohltätigkeitsprojekten widmete, und einem politischen Intermezzo als Co-Schatzmeister der konservativen Partei Großbritanniens kehrte der Arsenal-Anhänger im Januar 2013 auf den Vorstandssessel von CMC Markets zurück. Im kommenden Jahr will er das Unternehmen an die Börse führen.

Die abrupte Aufwertung des Schweizer Franken am 15. Januar dieses Jahres war so etwas wie der Schwarze Schwan für CFD- und Devisenbroker. Mit Alpari musste sogar einer der namhaften Anbieter Insolvenz anmelden. Im Interview erklärt Peter Cruddas, Vorstandschef von Branchenprimus CMC Markets, warum es für ihn kein besonders schwarzer Tag war und weshalb mehr Regulierung der Branche guttun würde. 2014 steigerte CMC Markets den Gewinn um 61 Prozent auf 51,9 Millionen Britische Pfund, die Anzahl der Kunden legte um elf Prozent zu, die der Trades um 35 Prozent.

BÖRSE ONLINE: Herr Cruddas, wie haben Sie den 15. Januar 2015 erlebt, den Tag, an dem die Schweizer Nationalbank die Untergrenze von 1,20 Franken je Euro aufgab?

Peter Cruddas: Falls Sie auf die Verluste anspielen, die einige Wettbewerber an diesem Tag in große Schwierigkeiten gestürzt haben, kann ich dazu nur sagen: Hier rächt sich der

sogenannte Over-Leverage, das Zulassen von bedenklich hohen Hebeln. Da wir das nicht erlauben, mussten wir auch keine allzu großen Verluste hinnehmen.

Aber auch CMC Markets lässt doch – gerade bei Devisenspekulationen – durchaus 100er-Hebel zu.

Schon richtig, unsere Margin-Anforderungen bewegen sich zwischen 0,2 und zehn Prozent. Theoretisch ist also ein maximaler Hebel von 500 möglich, aber eben nur bei sehr kleinen Positionsgrößen. Nach unserem Risikomanagementsystem steigt die Anforderung an die Margin – die vom Trader zu hinterlegende Sicherheitsleistung – mit der Positionsgröße. Will jemand am Devisenmarkt 100 Millionen Euro, Dollar oder Franken bewegen, verlangen wir zehn Prozent Sicherheitsleistung.

Und wie viel war es konkret in allen Schweizer-Franken-Positionen am 15. Januar?

Im Schnitt acht Prozent, was ungefähr einem Hebel von zwölf entspricht. In den meisten Fällen hat die Margin ausgereicht, um etwaige Verluste der Kunden zu decken. Schon des-

halb war es für uns kein besonders schwarzer Tag. Ganz davon abgesehen, dass es ja nicht nur Verlierer gab. Viele unserer Kunden haben an der Aufwertung des Schweizer Franken auch verdient.

Trotzdem wird, gerade wegen der Ereignisse am 15. Januar, der Ruf nach mehr Regulierung immer lauter.

Umso besser. Wir mögen Regulierung, wir mögen Transparenz.

Soll das ein Scherz sein? Die Aufsichtsbehörden haben bereits vor CFDs gewarnt, sogar die Forderung nach einem kompletten Verbot hängt wie ein Damoklesschwert über der Branche.

Womit wir beim Punkt wären: Was soll ein Verbot bringen? Wenn das Rauchen verboten ist, wird dann nicht mehr geraucht? Angenommen, CFDs würden in Deutschland verboten, hieße das noch lange nicht, dass das auch in Großbritannien der Fall wäre. Und im Fall eines EU-weiten Verbots würde sich das Geschäft dann eben irgendwo offshore abspielen, außerhalb jeglicher Kontrolle. Das kann nicht im Sinne der Aufsichtsbehörden

sein. In unserem Interesse liegt es schon gar nicht. Deshalb scherze ich keineswegs, wenn ich sage, dass wir uns eine angemessene Regulierung wünschen.

Die Frage ist nur, was angemessen ist. Sehen Sie nicht, zumindest in Deutschland, die Gefahr einer Überregulierung?

Doch, ja. Für Außenstehende ist es immer wieder erstaunlich zu sehen, wie Deutschland auf der einen Seite seine produzierende Industrie pflegt und auf der anderen Seite seine Finanzindustrie so rigoros regulieren will. Will Deutschland denn keine starke, international wettbewerbsfähige Finanzindustrie? In Großbritannien wäre so etwas undenkbar, deshalb betrifft uns das als Unternehmen kaum. Trotzdem wundern wir uns. Ich glaube, Deutschland würde sich einen größeren Gefallen tun, wenn es seine Finanzindustrie in ähnlicher Weise unterstützen würde wie andere Branchen.

Spielt Ihnen aber nicht gerade die Abneigung der deutschen Politik gegenüber der Finan-

zindustrie, mit der Sie im Wettbewerb stehen, in die Karten? Im Hinblick auf Ihren geplanten Börsengang könnten Sie ja neben CFD- auch Onlinebrokerage für Aktien anbieten und Kunden eine bevorrechtigte Zuteilung versprechen, um so auf einen Schlag signifikante Marktanteile zu erobern.

Die Überlegung, die komplette Bandbreite des Onlinebrokerage anzubieten, gibt es in der Tat. In Australien haben wir bereits eine auf Aktienbrokerage spezialisierte Firma übernommen. Auch die Idee, den Handel mit Futures oder Derivaten anzubieten, haben wir bereits diskutiert. Wenn es so kommt, dann allerdings unabhängig vom Börsengang. Dass wir Aktienzuteilungen beim anstehenden Börsengang als Marketinginstrument nutzen werden, ist eher unwahrscheinlich. Bislang sieht es eher nach einer Platzierung in institutionellen Kreisen aus, Privatanleger stehen weniger im Fokus.

Gibt es ansonsten schon einen Fahrplan und erste Details zum Börsengang?

Die Erstnotiz ist fürs erste Halbjahr 2016 geplant. Die Vorbereitungen gehen jetzt in die heiße Phase. Wir werden in den kommenden Wochen mit einigen Investmentbanken sprechen und dann entscheiden, wer uns an die Londoner Börse führen wird.

Abschließend noch die Frage: Werden Sie Ihre mechanische Schweizer Präzisionsuhr gegen eine Smartwatch eintauschen, weil man mit Letzterer in Zukunft traden wird?

Ich kann mir nicht vorstellen, dass sich diese Frage wirklich stellt. Natürlich kann man Kauf- und Verkauforders über eine Smartwatch abwickeln – und wenn die Nachfrage da ist, werden wir das unseren Kunden auch ermöglichen. Aber um einigermaßen aussagekräftige Charts darstellen zu können, braucht man einfach ein größeres Display. Deshalb kann keine noch so intelligente Uhr das Smartphone wirklich ersetzen. Zumindest in diesem Punkt sind der Miniaturisierung Grenzen gesetzt.

INTERVIEW: JENS CASTNER