

IM INTERVIEW: PETER CRUDDAS, CMC MARKETS

„Brexit wäre business as usual“

Der CEO der Handelsplattform für Differenzkontrakte über Großbritannien und die EU, den Börsengang und die Befreiung der Retailkundschaft

Peter Cruddas, der Chef der Handelsplattform CMC Markets, hat keine Angst vor einem Austritt Großbritanniens aus der EU. „Es wäre business as usual“, sagt der Brexit-Befürworter im Interview der Börsen-Zeitung.

Börsen-Zeitung, 12.3.2016

Herr Cruddas, in Deutschland kann man sich nicht vorstellen, warum jemand aus der Londoner Finanzbranche will, dass Großbritannien Europa verlässt.

Wir wollen nicht raus aus Europa, wir wollen die EU verlassen. Wir lieben Europa. Wir machen Urlaub dort. Ich bin eben erst aus der Schweiz zurückgekommen. Ich habe Geschäft in Deutschland. Ich will nicht Teil der EU sein. Ich möchte mit Europa handeln, mit Europa arbeiten. Ich will freundschaftliche Zusammenarbeit. Was ich nicht will, ist die politische Integration in das System der EU. Viele Menschen in diesem Land teilen dieses Gefühl. Aber wenn sich das Land dafür entscheidet, in der EU zu bleiben, ist das auch in Ordnung.

Und wenn nicht?

Wir werden weiterarbeiten. Volatilität ist gut für unser Geschäft. Es wird dieses Jahr eine Menge Volatilität geben. Herr Cameron hat dem Land die Möglichkeit gegeben, sich zu Europa zu äußern. Wir hatten 40 Jahre lang keine Chance dazu. Ich mag Europa – als Kontinent. Ich mag französischen Wein und Käse. Eine politische Integration in die Europäische Union in ihrer derzeitigen Form wollen eine Menge Menschen in Großbritannien nicht.

Lassen sich Politik und gemeinsamer Markt so einfach trennen? Natürlich, aber Herr Cameron hat das nicht verlangt.

Vielleicht gibt es ihm darum, schnell ein Ergebnis präsentieren zu können, bevor erneut große Flüchtlingsströme aus Europa auf die Bildschirme kommen. Als Nation begrüßen wir Zuwanderung. Für dieses Land war das eine großartige Sache. Aber im Moment haben wir keine Kontrolle über unsere eigenen Grenzen. Für uns ist das nicht das größte Problem. Es gibt andere Faktoren. Die Kosten der Mitgliedschaft sind sehr hoch.

Was würde ein Brexit für die City of London bedeuten?

London ist eine sehr dynamische, unverwundliche Stadt. Wir sind das führende Finanzzentrum der Welt. Es gab über viele Jahrzehnte hinweg eine Menge Herausforderungen. Es wäre business as usual. Ja, es gäbe etwas Volatilität. Es gäbe Veränderungen. Ich bin alt genug, schon vor dem Vertrag von Lissabon in der City of London gearbeitet zu haben. Was haben wir vor zehn Jahren gemacht, vor 15 Jahren? Wir haben noch vor Mifid eine Niederlassung in Deutschland aufgemacht. Wir bewegen uns einfach wieder dahin zurück, wo wir schon einmal waren.

Wäre es wirklich so einfach?

Wenn sich dieses Land für einen Brexit entscheiden sollte, würde es sehr freundliche Gespräche mit den europäischen Freunden geben. Freundschaftliche Zusammenarbeit und Freihandelsabkommen wären im besten Interesse beider Seiten. All diese Dinge würden freundschaftlich gelöst, wenn wir uns für einen Brexit entscheiden sollten. Es wäre aufgrund für dieses Land.

Und für die EU?

Und es wäre business as usual für die EU. Die Europäische Union kann sich weiter integrieren, wenn sie will. Wir wollen das nicht verhindern, wir wollen nur nicht Teil davon sein. Wir wünschen ihr das Beste. Wir treiben gerne Handel mit der EU, sind freundliche Nachbarn und arbeiten zusammen.

Banken würden also einige Funktionen nach Dublin verlegen?

Ganz persönlich kann ich mir nicht vorstellen, dass eine Bank dieses Finanzzentrum verlässt. Es ist einfach zu wertvoll für ihr Geschäft. Hier lässt sich viel Kapital einsammeln. Allein die Infrastruktur wie die Aufsicht, der Kapitalmarkt, das Investment Banking. Ich kann es mir einfach nicht vorstellen. Aber einige Banken sprechen davon. Vielleicht

meinen sie es auch so, vielleicht nicht.

Und Ihre Geschäftspartner? Meine Freunde, mit denen ich Golf spiele, sagen alle das gleiche. Nach Paris oder Frankfurt wollen sie auf keinen Fall. Wir sind erst seit acht Jahren im Vertrag von Lissabon. In der City gibt es Leute, die dort seit 20 Jahren arbeiten. In diesem Land gibt es eine Angstkampagne der EU-Befürworter.

Der langsam das Pulver ausgeht. Die Kampagne hat gerade erst angefangen. Der Bürgermeister von London hat sich für den Austritt ausgesprochen. 40 bis 45% der konservativen Abgeordneten sind für den Brexit. Es ist ein großes Thema hier. Aber im Juni wird es entschieden – so oder so.

Es ist schon interessant, dass sich ein paar große Banken nicht dazu äußern wollen.

HSBC will ihre Zentrale nicht aus London wegverlegen. Dass über ei-

In seiner einfachsten Form ist ein CFD einfach eine Settlement-Bedingung. Der größte CFD in Deutschland ist der Dax-Future. Wenn man einen Futures-Kontrakt auf den Dax kauft, kann man nicht ein Dreißigstel einer Aktie in Empfang nehmen. Der Dax-Future ist ein Contract for Difference. Wir haben dieses Konzept über alle Produkte hinweg angewandt. Ein CFD ist ein generisches Finanzprodukt. Man kann alle Märkte der Welt von einem Account aus handeln. Man braucht nicht einen Extra-Account für Aktien, einen für Futures, Rohstoffe und Währungen. Spread Betting ist ein steuerfreies CFD, ein britisches Produkt. Aber es ist immer noch ein Finanzprodukt.

War es zunächst nicht für Gold gedacht?

Genau. Der Vorteil eines CFD ist, dass man die Größe seines Kontrakts selbst bestimmen kann. Wenn man ein Futures-Produkt handeln will wie etwa den FTSE-100-Kontrakt, kostet das etwa 60 Pfund pro Tick. Mit einem CFD können Sie sagen:

Dort gab es wirklich keine Vorkehrungen für den Fall, dass Kleinanleger an den weltweiten Märkten handeln wollen. Das Internet hat die Retailkundschaft befreit.

Wie wirkte sich das aus? In diesem und in anderen europäischen Ländern wurden Mittel freigesetzt, etwa durch Rentenreformen und so weiter, die dem Individuum ein hohes Maß an Kontrolle zurückgeben. Die Menschen sind sich über Finanzen wieder mehr bewusst. Es gibt Finanznachrichten, Finanzfernsehen, die es vor 20 Jahren noch nicht gegeben hat. Kleinanleger haben Zugriff auf viel mehr Informationen als zuvor. Sie können die Kontrolle über ihre Anlagen übernehmen. Wir sind ein Katalysator für diese Entwicklung, wir haben dazu beigetragen, dieses Umfeld zu schaffen.

Ist da mehr Regulierung auf dem Weg?

Wir sind schon sehr gut reguliert. Wir müssen die ganzen Neukundenprozesse absolvieren, um sicherzustellen, dass Produkte auch für die jeweiligen Kunden angemessen sind. Wenn nicht, müssen wir sie warnen. Wir machen darüber hinaus Bildungsangebote, und zwar noch bevor ein Kunde einen Account eröffnet. Die Branche unterstützt ihre Kunden in gewisser Weise stark.

In welcher Weise?

Ich bin zwar nicht hier, um für die Branche zu sprechen, aber in Wirklichkeit sieht es doch so aus: Für uns als Unternehmen gibt es keinerlei Verpflichtung, umfangreiche Bildungsangebote für Anleger vorzuhalten. Es gibt Einzelgespräche, Seminare, Webinars, Materialien. Wir bieten garantierte Stop-Loss-Orders, das heißt, sie können sich genau überlegen, wie viel sie bereit sind zu verlieren, und können ruhig schlafen. Eine starke Aufsicht ist ganz in unserem Interesse. Man braucht eine gute Kapitalausstattung. Man kann in dieser Branche nicht mehr so einfach eine Firma aufmachen. Man braucht eine starke Compliance-Abteilung, gute Technologie und gutes Personal. Die starke Regulierung stellt zudem eine hohe Eintrittsbarriere dar.

Wie gut müssen Sie Ihre Kunden kennen?

Das hängt vom jeweiligen Land ab. In Singapur müssen sie in unsere Niederlassung kommen, um einen Account zu eröffnen. In Großbritannien können sie das elektronisch tun. In Deutschland kann man einen Termin mit dem Kunden machen. Aber ob ein Kunde geeignet ist oder nicht, ist nicht schwer herauszufinden. Wenn sie in der Branche arbeiten, wenn sie schon einmal gehandelt haben und Risiken verstehen – das sind für uns die wichtigsten Punkte.

Könnte man CFDs für Insider Trading benutzen? Als Investmentbanker hätte man vermutlich andere Möglichkeiten.

Ich habe bislang nichts dergleichen gehört. Wir müssen alle verdächtigen Handelsaktivitäten der Aufsicht melden. Ich kann den Vorteil nicht erkennen, denn es ist alles transparent. Der Regulierer kann sich jeden einzelnen Trade vornehmen. Ich glaube nicht, dass man Insider-Regeln umgehen kann.

In welchem Umfang mussten Sie den Aufsehern erklären, was Sie eigentlich machen?

Überhaupt nicht. Die wissen, was wir tun. Sie verstehen die Branche. Die Aufsicht ist ziemlich gut und recht stark. Wir mussten denen nichts beibringen.

Über den IPO haben wir gesprochen. Kommt da noch etwas nach, oder war das ein einmaliges Statement?

Ich habe eine zweijährige Mindesthaltfrist.

Ich dachte eher an eine Kapitalerhöhung.

Sie meinen für einen Zukauf?

Oder die Erschließung weiterer nationaler Märkte.

Wir müssen eigentlich kein Kapital auf diese Weise aufnehmen. Wir haben reichlich Cash. Per Ende September hatten wir 150 Mill. Pfund an eigenen Mitteln. Wir könnten unser Business von heute auf morgen verdoppeln, ohne dafür am Markt Geld

aufzunehmen. Wir haben vor kurzem zwei neue Niederlassungen eröffnet – eine in Polen, eine in Österreich. Dafür brauchen wir kein frisches Geld. Die Hälfte unseres Geschäfts läuft über mobile Endgeräte. Wir haben in digitales Marketing investiert. Aber dafür brauchen wir auch keine Kapitalerhöhung.

Es kommt also nichts nach?

Wir haben nicht vor, in den kommenden Jahren wieder an den Markt zu gehen, es sei denn, wir würden etwas zukaufen. Wir sprechen derzeit aber mit niemandem über eine Akquisition. Wir sind immer abgeschlossen. Wir haben uns in den vergangenen Jahren ein paar Dinge angesehen, aber nichts unternommen. Aber wir sind ein aggressives Unternehmen, wir wollen wachsen. Wir sind gut etabliert. Die Investmentbanker kennen uns. Wir haben unsere Stücke beim IPO in einem sehr schwierigen Umfeld platzieren können.

Und die Aktie hält sich gut.

Ja, und wir zahlen Dividenden. In der ganzen Unübersichtlichkeit und Unruhe am Aktienmarkt gibt es Unternehmen, die wachsen, deren Gewinne steigen und die Dividenden zahlen. Und wir sind eines davon.

Ist CMC Markets eher ein Finanzdienstleister oder mehr ein Technologieunternehmen?

Am Ende machen wir unser Geld mit dem Handel. Wir sehen uns als Händler. Technologie ist für uns wirklich wichtig, weil sie uns ermöglicht, unsere Produkte rund um die

man sah, als sich der Schweizer Franken nicht so verhielt wie von allen erwartet.

Das war ein extremes Ereignis. Uns hat das große Achtung eingebracht, weil wir Positionen begrenzen und mit abgestuften Margen arbeiten. Wir wollen Kunden nicht ermöglichen, zu niedrigen Margen übergroße Positionen aufzubauen. Wir sind kein „Churn and Burn“-Laden. Wir wollen, dass unsere Kunden Geld verdienen. Wir haben unsere Plattform mit Werkzeugen vollgestopft, die ihnen dabei helfen: Reuters-Nachrichten, Morningstar-Analysen, Mustererkennung, Marktweite und so weiter.

Wie haben Sie die Situation mit dem Schweizer Franken überstanden?

Wir sind da gut herausgekommen. Wir hatten Kunden, die große Positionen zu niedrigen Margen eingehen wollten. Wir haben es ihnen nicht erlaubt. Wir hatten eine effektive „Margin Rate“ von 8 bis 10% und haben die Positionen gedeckelt. Das haben wir zwei Jahre vor dem Debakel gemacht.

Sie haben also Glück gehabt.

Wir haben nicht einfach nur Glück gehabt. Wir sind dazu da, uns und unsere Kunden zu schützen. Wir hatten ein Szenario, das auf Kunden, die große Positionen aufbauen wollten, abschreckend wirkte, weil unsere Margen so hoch waren. Wir haben den Verdacht, dass sie woanders hingegangen sind. Wohin, das können Sie sich denken, wenn Sie die faulen Kredite sehen, die einige unserer Wettbewerber ausgewiesen haben.

Und wie sah das bei Ihnen aus?

Wir hatten das in minimale Umfang. Dafür haben wir eine Rückstellung gebildet. Für die Kunden war das schwierig, für uns auch, aber wir haben das Problem gelöst. Wir haben keine laufenden Rechtsfälle, und wir gehen auch nicht gegen Kunden juristisch vor.

Wer sind die Kunden?

Es gibt eine große Nachfrage von Kleinanlegern, die ihre Finanzen selber in die Hand nehmen wollen. Wir stehen an der Spitze der Bewegung.

Das ist offensichtlich. Warum sollten etwa nur Investmentbanker short gehen können?

Es geht nicht nur darum, short gehen zu können. Es geht um den Zugang zu Kursen. Das Internet hat die Handelskosten nach unten getrieben. Wenn Sie einen Account bei uns in Deutschland hätten, können Sie die Preise sehen und einen genau auf Ihre finanziellen Möglichkeiten zugeschnittenen Kontrakt entwerfen. Sie müssen nicht mit 1 Mill. Euro in die Filiale kommen, um an diesen Märkten zu handeln.

Wieviel muss man mitbringen?

Es reichen ein paar Hundert, und Sie können es langsam angehen lassen. Wir setzen Sie nicht unter Druck. Wir bezahlen keine Vertriebsleute dafür, die Kunden zum Handeln zu bewegen. Alle unsere Mitarbeiter bekommen ein festes Gehalt. Sie bekommen die Technologie. Für uns ist die Technologie sehr skalierbar. Es macht uns nichts aus, ob ein Kleinanleger gerade dabei ist, sich auf den Märkten zurechtzufinden. Wir finden das gut. Wenn Sie wollen, laden wir Sie zu einem Seminar ein.

Und natürlich bekommen Sie durch die Technologie auch wesentlich mehr Informationen über Ihre Kunden.

Man erhält Informationen über alles: die Kunden, die Märkte, die Trades, die am Markt laufen. Man kann die Retail Flows sehen, was die Kunden gerade handeln. Das ist gut für uns und für die Kunden.

Sie sagen, dass viele der Kunden in der Finanzbranche arbeiten.

Auf jeden Fall. Ich würde sagen, dass unter unseren Kunden viele Fachleute sind. Vor drei oder vier Jahren kamen 40 oder 50% aus der City of London, inzwischen weniger als ein Fünftel. Mittlerweile kommen Anwälte, Buchprüfer, Ärzte und andere Fachleute mit verfügbarem Einkommen, die einen Teil ihrer Mittel selber managen wollen. Angehörige medizinischer Berufe machen die größte Gruppe unter unseren Kunden aus.

Das Interview führte Andreas Hippin.

ZUR PERSON

Der Sendungsbewusste



Peter Cruddas

hip – Wenn es Peter Cruddas (62) an etwas nicht fehlt, dann an festen Überzeugungen. Der ehemalige Schatzmeister der britischen Konservativen gehört im Londoner Finanzdistrikt zu den prominenten Fürsprechern eines Austritts des Landes aus der EU. Er wuchs in Hackney im rauhen Osten der britischen Metropole auf und ist dafür bekannt, kein Blatt vor den Mund zu nehmen. Mit CMC Markets, seiner Handelsplattform für Differenzkontrakte (Contracts for Difference, CFD), sieht er sich an der Spitze der Emanzipation der Kleinanleger.

Cruddas hat das Unternehmen 1989 als Devisenbroker unter dem Namen Currency Management Consulting gegründet. 2007 stieg Goldman Sachs mit einem Zehntel ein. Das Geschäft brummt, auch wenn es nur einen kleinen Anteil am Gesamtvolumen des Handels mit strukturierten Produkten hat. Im vergangenen Monat brachte Cruddas seine Firma an die London Stock Exchange und gehört damit zu den wenigen, die seit Jahresbe-

ginn trotz des turbulenten Marktumfelds den Sprung aufs Parkett wagten. Zusammen mit seiner Frau Fiona hält er weiterhin mehr als drei Fünftel der Anteile. Mit seiner Peter Cruddas Foundation will er Kindern aus benachteiligten Familien helfen, im Leben Erfolg zu haben. Er unterstützte auch das Kinderkrankenhaus Great Ormond Street Hospital, das Royal Opera House und The Royal Ballet. (Börsen-Zeitung, 12.3.2016)

nen Brexit abgestimmt wird, war zu diesem Zeitpunkt bekannt. Damit sagt die Bank doch, dass sie, egal was passiert, nicht aus London weggehen wird. Man muss das alles mit ein bisschen Abstand betrachten. Einige Führungskräfte in börsennotierten Unternehmen stehen unter Druck, sich zu äußern – entweder seitens der Aktionäre oder der Regierung. Aus meiner Sicht müssen sie sich nicht erklären. Sie führen Unternehmen. Vielleicht gibt es da Sorgen. Aber HSBC ist seit 100 Jahren hier. Es ist Sache der britischen Bevölkerung.

Der Börsengang von CMC Markets war eher konventionell. Sie haben große Namen damit beauftragt, Goldman Sachs und Morgan Stanley.

Das liegt daran, dass wir ein Qualitätsunternehmen sind. Uns gibt es schon seit 26 Jahren. Wir haben eine starke Bilanz. Wir haben keine Schulden. Das Angebot war ziemlich umfangreich. Wir haben rund 200 Mill. Pfund eingesammelt. Wir brauchten die großen Jungs. Der Börsengang ist der nächste Schritt in unserer Entwicklung. Seit Gründung habe ich zwischen 90 und 100% der Aktien gehalten. Es war also meine Entscheidung, wann wir ein Initial Public Offering machen.

Und Goldman Sachs?

Goldman Sachs hat 2007 ein Zehntel der Firma erworben. Aber von dieser Seite gab es keinen Druck. Gehe ich einmal 20 Jahre zurück. Damals haben wir in Europa die erste Plattform an den Start gebracht, um online kaufen und verkaufen zu können. Wir entwickelten auch ein Produkt namens Contract for Difference (CFD, Differenzkontrakt).

Wie funktioniert es?

Ich will zwei Pfund pro Tick bezahlen. Dadurch lässt sich das Abwärtsrisiko ebenso begrenzen wie die möglichen Gewinne. Es ist ein enorm flexibles Produkt.

Was macht CFDs interessant, wenn man auf die Gewinne – wie etwa in Deutschland – Steuern bezahlen muss?

Die Attraktivität des Spread Betting in Großbritannien ist klar: Man muss keine Kapitalertragsteuer bezahlen. Es gibt eine indirekte Steuer, eine Wettabgabe, die wir abführen. Aber wie jedes Wetgeschäft in diesem Land ist es für die Kunden steuerfrei. CFDs sind dagegen nicht steuerfrei. In Deutschland besteht die Attraktivität darin, dass man in der Lage dazu ist, ...

„Wir könnten unser Business von heute auf morgen verdoppeln, ohne dafür am Markt Geld aufzunehmen.“

erfrei. In Deutschland besteht die Attraktivität darin, dass man in der Lage dazu ist, ...

... seinen eigenen Kontrakt zu gestalten.

Dazu haben Sie eine Plattform. Sie können mobil 10000 Produkte handeln, ob Facebook, Apple, den Dax oder Siemens. Die Attraktivität besteht im Komfort und in der Zweckmäßigkeit. Man muss sich immer wieder vor Augen führen, dass Retail Trading eine ziemlich neue Sache ist. Der Grund, aus dem ich CMC 1989 an den Start gebracht habe, ist, dass ich in Banken gearbeitet habe.

„Meine Freunde, mit denen ich Golf spiele, sagen alle das gleiche. Nach Paris oder Frankfurt wollen sie auf keinen Fall.“