

IM INTERVIEW: MARC ROBERT-NICOUD, CLEARSTREAM

# „Erfolg von T2S nicht für gesetzt nehmen“

Der Vorstandschef der Holding des Zentralverwahrers über die europäische Settlementplattform und das Angebot OneClearstream

Die europäische Kapitalmarktunion ist einen Schritt weitergekommen. Die Kunden des Zentralverwahrers Clearstream können nun die Märkte Frankreich, Italien, Belgien und Niederlande über einen einzigen Zugang erreichen. Holding-CEO Marc Robert-Nicoud erläutert, warum dies wichtig ist.

Börsen-Zeitung, 20.4.2018

■ Herr Robert-Nicoud, um was geht es bei dem neuen Angebot OneClearstream?

Vor einem Jahr haben wir uns an die europäische Wertpapierabwicklungsplattform T2S angebunden. Das war der erste Meilenstein unserer T2S-Strategie. Nun kommt in einem zweiten Schritt das eigentliche Verwahr- und Wertpapierdienstleistungsgeschäft dazu. Wenn man sich den Kosten- und Ressourcenaufwand anschaut, dann sind beide Stränge vergleichbar. Wir haben beide Initiativen getrennt aufgesetzt, um bei beiden zuverlässig liefern zu können.

■ Was ändert sich für Ihre Kunden dadurch?

Wir haben Italien, Frankreich, Belgien und die Niederlande in unseren Investor-CSD – CSD ist die Abkürzung für Central Securities Depository – eingebracht. Damit decken wir rund 70 % bis 80 % des T2S-Marktes ab – gemessen am Transaktionsvolumen. So haben wir ein Angebot für Kunden, die in Zentralbankgeld abwickeln wollen, um über Clearstream Banking Frankfurt verschiedene Märkte zu betreten – und zwar mit dem gleichen Grad an Qualität, die wir bei unseren Wertpapierdienstleistungen über unseren Internationalen Zentralverwahrer Clearstream Banking Luxemburg anbieten. Dies erfüllt auch die Bedürfnisse der Europäischen Zentralbank. Wir bieten nun ein Konstrukt an, das grenzüberschreitende Wertpapierabwicklung einfach ermöglicht. Wir starten das Angebot mit den Kunden von Clearstream Banking Frankfurt, mit denen wir uns dazu koordiniert haben. Grundsätzlich richtet sich unser Angebot aber natürlich auch an Kunden außerhalb Deutschlands.

■ Werden noch weitere Märkte angebunden werden?

Wir werden noch weitere Märkte migrieren, auch kleinere – das hängt von den Marktbedürfnissen ab. Es

kann Märkte geben, bei denen eine Anbindung aus Kostengründen keinen Sinn ergibt oder bei denen lokale Partner derzeit noch nicht in der Lage sind. Da fehlen noch einige, wie etwa Spanien. Grundsätzlich haben wir aber bereits jetzt die kritische Größe erreicht. Es gibt keinen Grund, die Plattform nicht für grenzüberschreitende Geschäfte zu nutzen.

■ Erwarten Sie tatsächlich grenzüberschreitendes Transaktionsvolumen, oder liegt der Vorteil nicht vor allem darin, dass ein Investor seine Wertpapiere in Clearstream Banking Frankfurt poolen kann?

Unsere Strategie adressiert die Bedürfnisse des Marktes in vielerlei Hinsicht. Es geht um einen einzigen Zugang zu den verschiedenen T2S-Märkten, nicht nur darum, das Netzwerkmanagement zu vereinfachen. Wir bieten eine bessere Übersicht über die Assets in den verschiedenen

Märkten – sowohl über die Geld- als auch die Wertpapierseite. Das vereinfacht viele Prozesse, darunter das Sicherheiten-Management, also die Frage, welche Wertpapiere auf eine vereinheitlichte Art und Weise welchen Risikopositionen gegenübergestellt werden können. Ein anderes Beispiel sind Wertpapierleihgeschäfte in Positionen, die über längere Zeiträume hin unbenutzt sind. So lässt sich auch auf einen weniger fragmentierten Leihpool zurückgreifen. Hinzu kommt, dass all diese Transaktionen in Zentralbankgeld abgewickelt werden. Es gibt also kein Kreditausfallrisiko gegenüber Depotbanken oder Geschäftsbankengeld, die diese Märkte nicht direkt abdecken. Und das senkt die Kapitalaufschläge.

■ In Frankreich und Italien kooperiert Clearstream auch mit lokalen Agenten, das funktioniert dann auch darüber?

Absolut, wir kooperieren für die französischen Wertpapiere, die bei Clearstream Banking Frankfurt für einen CBF-Kunden verwahrt werden, etwa mit BNP Paribas. Im internationalen Zentralverwahrer-Geschäft bieten wir dies seit Jahrzehnten an. Nun ist dies auch für die T2S-Märkte möglich, und zwar in Zentralbankgeld.

■ Für den Kunden macht es dies einfach, weil er nur noch einen Zugang betreiben muss?

Ja. Kunden können entscheiden, ob sie einen globalen Verwahrer nutzen, der in Geschäftsbankengeld einen einzigen Zugang zu allen Märkten bietet und bei dem ein Kreditausfallrisiko gegenüber diesem globalen Verwahrer besteht. Oder sie binden sich direkt an Clearstream Banking Frankfurt an und decken so in Zentralbankgeld die angeschlossenen T2S-Märkte ab, ohne dass sie in jedem einzelnen Markt einen Zugang benötigen.

■ Für einen Zugang zu außereuropäischen Märkten braucht es aber weiterhin den Zugang über Clearstream Banking Luxemburg?

Für die Nicht-T2S-Märkte, ja. Dazu gibt es keine Alternative. Es gibt keine globale Settlementplattform. Allerdings haben wir das Asset Servicing in Clearstream Banking Frankfurt an die höhere Qualität unseres internationalen Zentralverwahrers angeglichen. Für große Kunden haben wir unser harmonisiertes Applikations-zu-Applikations-Angebot. Zudem gibt es ein neues Online-

Portal, über das Kunden sich in die verschiedenen Märkte einloggen können.

■ Welche Volumen werden bereits darüber abgewickelt?

Bislang sehen wir in T2S nur geringes grenzüberschreitendes Abwicklungsgeschäft – und das kam von Clearstream Banking Frankfurt. Wir sprechen hier über rund 2 %. Für die Zukunft ist es entscheidend, dass die Kunden T2S dafür nutzen, wofür es konzipiert ist, und das ist die Abwicklung von Cross-Border-Geschäft. Das

„Wir haben ein strategisches Interesse daran, Emittenten dazu zu bringen, ihre Papiere über Clearstream Banking Frankfurt aufzulegen.“

Eurosystem und viele Aufseher beobachten diese Entwicklung genau, und auch einige Kunden haben sie im Auge. Um das Ziel zu erreichen, sind noch Veränderungen erforderlich. Es gibt aber Broker-Dealer von außerhalb der T2S-Welt, die wechseln möchten, andere haben es schon getan.

■ Das ist wohl auch im Sinn der EZB als T2S-Plattformbetreiberin.

Es ist gut, dass die EZB weitere Infrastrukturprojekte startet, etwa im Bereich des Sicherheiten-Managements. Es ist aber wichtig, es nicht für gesetzt zu nehmen, dass T2S ein Erfolg wird. Zwar ist T2S für die EZB ein technischer Erfolg und für uns ein technisch und strategischer. Wenn die Plattform aber kein grenzüberschreitendes Volumen anzieht, wird sie kein Markterfolg. Erst dann kann die EZB aber eine finanziell tragfähige Lösung anbieten. Ich behaupte nicht, dass wir der einzige Anbieter im grenzüberschreitenden Geschäft sind, wir tun aber alles, um hier den besten Service zu bieten.

■ Ist der Markterfolg auch abhängig vom Verhalten der Emittenten? Inwieweit sind Sie bereit, über T2S paneuropäische Wertpapiere aufzulegen?

Wir beobachten, dass es abgesehen von supranationalen Emittenten und der EZB selbst im Markt bisher sehr

wenig Interesse gibt. Die EZB muss sich entscheiden, ob sie einen groß angelegten europäischen Issuance Service für Banken und Unternehmen aufsetzt oder eine kleinere Lösung wählt. Das Geschäft mit supranationalen Emittenten und einigen Staaten zieht derzeit an. Für Clearstream wäre es interessant, wenn dieser Trend anhält. Wir haben ein strategisches Interesse daran, Emittenten dazu zu bringen, ihre Papiere über Clearstream Banking Frankfurt aufzulegen. Ich glaube aber nicht, dass dies in den nächsten paar Jahren geschehen wird. Wir brauchen erst eine paneuropäische Investorenbasis, die angesprochen werden kann. Wir brauchen beispielsweise einen spanischen Emittenten, der weiß, dass er bei Clearstream Banking Frankfurt auch spanische Investoren finden wird, die an seiner Emission interessiert sein könnten. Dann würde sich die Marktpraxis ändern.

■ Wandern bereits einige Assets wie Eurobonds auf T2S?

Nur sehr begrenzt, internationale Assets liegen vor allem bei den internationalen Zentralverwahrern.

■ Wie verändert sich die Gebührenstruktur für Ihre Kunden?

Es gibt keinen einfachen Weg, die Gebührenstruktur mit T2S anzupassen. Wir reichen die T2S-Gebühren an die Kunden durch. Collateral-Management- und Asset-Management-Lösungen sind vereinfacht und harmonisiert worden, das senkt die Kosten für unsere Kunden. Andererseits bringt das Modell erhebliche Einsparungen in puncto Kapitalanforderungen und Opportunitätskosten. Beide sinken, wenn das günstigste Collateral verwendet wird, um Risikopositionen abzudecken.

■ Was bringt das Angebot in einer Normalisierung der Geldpolitik?

In einer restriktiveren Geldpolitik sehen wir eine leichte Anspannung im Bereich Cash, das heißt, es wird wichtiger, Collateral effizient einsetzen zu können und verstärkt Wertpapierleihe zu nutzen.

■ Haben Sie bereits zusätzliches Kundeninteressen verzeichnet?

Ja, wir sehen auch Interesse von außerhalb Deutschlands, das trifft auch auf Banken zu, die ihre Brexit-Strategie überdenken.

Das Interview führte Dietegen Müller.

## American Express profitiert von Steuerreform

Börsen-Zeitung, 20.4.2018

dpa-afx New York – Ausgabefreudige Kreditkartenkunden und geringere Steuern haben American Express zu Jahresbeginn einen kräftigen Gewinnsprung beschert. Im ersten Quartal legte der Überschuss verglichen mit dem Vorjahreswert um 31 % auf 1,6 Mrd. Dollar zu, wie der Visa-Rivale am Mittwoch nach US-Börsenschluss in New York mitteilte. Die Erlöse stiegen um 12 % auf 9,7 Mrd. Dollar. Damit wurden die Prognosen der Analysten deutlich übertroffen.

Bei Anlegern kamen die Zahlen gut an, der Aktienkurs stieg bis gestern Mittag um über 7 %. Das Unternehmen profitierte von höheren Ausgaben seiner Kunden und nach der Senkung der Unternehmenssteuern auch von erheblich geringeren Abgaben an den Fiskus. American Express ist neben Visa und Mastercard einer der großen Kreditkartenanbieter weltweit. Anders als die Konkurrenten vergibt die Firma auch den eigentlichen Kredit und streicht so neben Gebühren Zinseinkünfte ein.

## Sparkassen fördern mit 450 Mill. Euro

Börsen-Zeitung, 20.4.2018

für Frankfurt – Die Sparkassen-Finanzgruppe hat im vergangenen Jahr soziale, kulturelle, sportliche und Bildungsprojekte sowie -einrichtungen mit 448 Mill. Euro unterstützt, wie der Deutsche Sparkassen- und Giroverband am Donnerstag mitteilte. Die Zahl der Sparkassen-Stiftungen stieg auf 748 mit einem Stiftungskapital von 2,6 Mrd. Euro. Die Finanzgruppe habe in Deutschland so viele Stiftungen gegründet wie keine andere Firmengruppe.

## Großbanken wollen kooperieren

Börsen-Zeitung, 20.4.2018

dpa-afx Zürich – Die beiden Schweizer Großbanken Credit Suisse und UBS führen Kreisen zufolge Sondierungsgespräche über die Zusammenlegung von Back-Office-Funktionen. Die Verhandlungen befänden sich in einem frühen Stadium, berichtet die Nachrichtenagentur Bloomberg unter Verweis auf mit der Sache vertraute Personen. Konkret gehe es zum Beispiel um Handelsabwicklung und gewisse Compliance-Abläufe. Die beiden Institute hätten die Angelegenheit nicht kommentieren wollen.