

Die fetten Jahre sind vorbei

Vom strammen Wachstum in die Flaute: **CFD-Brokern** droht die Krise nach der Krise. Und neue Anbieter verschärfen zusätzlich die Konkurrenzsituation.

von Jens Castner

Jede Krise hat ihre Gewinner. Als die Märkte nach der Lehman-Pleite kollabierten, knallten bei den CFD-Brokern die Champagnerkorken. Die extreme Volatilität zog Heavytrader in Scharen an, das Misstrauen gegenüber der etablierten Derivateindustrie heizte den Boom zusätzlich an. Geschichte.

Mit der Beruhigung der Märkte ebte die Frequenz der Trades ab, als sich die Panik legte, wurden Zertifikate und Optionsscheine wieder salonfähig. Die Zeiten des stürmischen Wachstums für die CFD-Anbieter, so scheint es, sind fürs Erste vorbei. Jetzt droht die Krise nach der Krise.

Mit harten Bandagen wird mittlerweile um jeden Kunden gekämpft. In der verschärften Konkurrenzsituation bilden sich zwei Lager heraus: Auf der einen Seite stehen die einstigen Pioniere der Branche, die sich im Contracts-for-Difference-Verband zusammengeschlossen haben: CMC Markets, Saxo Bank, IG Markets und Marketindex, eine Tochter der Royal Bank of Scotland. Drei britische und ein dänischer Anbieter also, die sich den Markt bis vor Kurzem weitgehend aufteilten.

Auf der anderen Seite stehen zwei deutsche Herausforderer: Die FXdirekt Bank und Cefdex, beide nicht im Verband, aber mit mächtigen Kooperationspartnern im Rücken. Über FXdirekt haben neben eigenen Kunden auch Depotinhaber von CortalConsors Zugang zum CFD-Handel. Cefdex hat kein eigenes Endkundengeschäft, sondern be-

treibt eine Handelsplattform, an die bisher nur der Discountbroker Flatex angebunden ist. Demnächst sollen aber weitere hinzukommen, darunter eine skandinavische Großbank.

Dass sich beide Parteien nicht grün sind, wird an den Debatten um den börslichen CFD-Handel deutlich. Die Münchner Börse hatte im Mai 2009 das Marktsegment Contrex gegründet, das mit Bestpreisgarantie und neutraler Handelsüberwachung für Transparenz sorgen soll. Einziger Marktteilnehmer ist bislang die FXdirekt/CortalConsors-Fraktion.

Contrex sei vollkommen überflüssig, ätzt das britisch-dänische Lager. CFDs seien schon per Definition außerbörsliche Geschäfte, erklärt Stefan Riße, Vorstandsvorsitzender des Contracts-for-Difference-Verbands und Deutschland-Chef von CMC Markets. Im Verband gebe es klare Grundsätze für eine marktgerechte, transparente Orderausführung, im Zweifelsfall könne immer noch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingeschaltet werden. Insofern verursahe der Börsenhandel nur zusätzliche Kosten.

Gregor Kuhn von IG Markets setzt noch einen drauf: Auch der Handel über Primärbörsen wie Xetra ist seiner Ansicht nach nicht immer das Gelbe vom Ei. IG Markets bietet seit November auch die Anbindung an die Londoner Plattformen Chi-X und Turquoise an. Über diese sogenannten Sekundärbörsen wickeln institutionelle Investoren, darunter nahezu alle namhaften Investmentbanken, ihre Geschäfte ab. „Sollten Chi-X oder Turquoise wegen der höheren Liquidität einen günstigeren Spread als Xetra stellen, führen wir die Order zu deren Kurs aus, was bei diesen Produkten von elementarer Bedeutung ist“, sagt Kuhn. Das sei „Best Execution in reinster Form“ und heutzutage „State of the Art“.

Wenn alles so fair zuginge, woher käme dann der Kundenzustrom,

fragt Torsten Berse, der bei der FXdirekt Bank das Projekt Börsenhandel verantwortet. Während die Konkurrenz von einer Totgeburt spricht, verbucht er ein Wachstum von null auf 5800 Kunden, die mittlerweile über Contrex handeln – nur neun Monate nach der Gründung.

Zwar seien die Zuwachsraten seit Jahresanfang moderater geworden, doch von Kundenschwund wie bei den angelsächsischen Wettbewerbern könne keine Rede sein. „50 Prozent aller Erstkunden entscheiden sich inzwischen für einen deutschen Anbieter.“ Das Problem der Branche sei „nicht das Produkt CFD selbst, sondern der Umgang damit“. Wenn der Broker gleichzeitig als Marketmaker die Kurse festsetze (und daran verdiene), sei das kein geeignetes Mittel, um Vertrauen zu schaffen.

Mehrere große Emittenten aus der Derivateindustrie spielen inzwischen mit dem Gedanken, im CFD-Handel mitzumischen und wollen offenbar die Stuttgarter Börse als Kooperationspartner gewinnen. Cefdex-Vorstand René Diehl, bislang eher kein Verfechter des Börsenhandels, sieht's mit Freude: „Das würde die Qualität des Produkts auf jeden Fall heben.“ In Stuttgart selbst sei „noch keine Entscheidung gefallen“, erklärt Börsensprecher Christoph Hermes, räumt aber ein, dass man sich mit dem Thema beschäftige. Wie ein CFD-Segment aussehen und welche Anbieter dort handeln könnten, sei allerdings noch „zu hypothetisch“.

Der Flatex/Cefdex-Fraktion kann es recht sein. Offenbar steigt das Vertrauen in „CFDs made in Germany“ auch ohne Börsenhandel. „Auf allen messbaren Ebenen sind unsere Erwartungen weit übertroffen worden“, erklärt Diehl. Auf der Cefdex-Plattform würden täglich Kontrakte im Gegenwert von einer halben Milliarde Euro gehandelt, die Zahl der Mitarbeiter sei binnen Jahresfrist von 20 auf



50 gewachsen. „Und die Marktanteile verschieben sich weiter zugunsten der deutschen Anbieter.“

Unterdessen verschärft sich die Konkurrenzsituation durch immer neue Broker, die auf den deutschen Markt drängen. Die polnische Firma X-Trade-Brokers zum Beispiel setzt auf automatisierten Handel und fährt derzeit aufwändige Marketingkampagnen (inklusive Formel-1-Sponsoring bei McLaren-Mercedes). Das setzt die Konkurrenz unter Zugzwang. Cefdex und CMC Markets haben bereits angekündigt, Schnittstellen für automatisierte Handelssysteme zu schaffen.

Mit Cityindex steht ein weiterer Newcomer am Start, der bisher in Deutschland nur als Kooperationspartner der Postbank in Erscheinung getreten ist, jetzt aber selbst als Broker agieren will. Im zweiten, spätestens im dritten Quartal soll es losgehen. Mit Andreas Niessl, früher bei Sal. Oppenheim im Derivategeschäft tätig, haben die Briten einen erfahrenen Manager gewonnen, um das Geschäft aufzubauen. Neben dem 24-Stunden-Handel (für Indizes bereits angeboten, andere Basiswerte sollen folgen) steht für ihn vor allem der Servicegedanke im Vordergrund, den er in der Branche bislang vermisst.

Zudem, der britischen Tradition verpflichtet, will Niessl vom börslichen CFD-Handel erst mal nichts wissen, in dem er „keinerlei Mehrwert“ entdeckt. Längerfristig wäre für ihn eher eine paneuropäische Plattform für nicht verbriefte Produkte denkbar. Dazu aber müssten mehrere Anbieter zusammenarbeiten. Bislang bekämpfen sie sich gegenseitig. ☹



Chart: Bloomberg/Smallcharts, Bild: Wilhelm Mierendorf

Börse Stuttgart: Über ein Segment für CFDs ist noch nicht entschieden

Investor-Info

CFDs

Hebel selbst wählen

CFDs (Contracts for Difference) werden in der Regel nicht über die Börse gehandelt, sondern ein Broker oder eine Bank treten als Emittent und Vertragspartner auf. Ähnlich wie im Handel mit Futures wird der Gegenwert der Differenzkontrakte nicht vollständig bezahlt, sondern es muss nur eine Sicherheitsleistung auf einem Margin-Konto hinterlegt werden. Durch die Höhe der Margin bestimmt der Trader den Hebel selbst. Ist der Gegenwert der Kontrakte durch das Guthaben auf dem Konto vollständig abgedeckt, beträgt der Hebel null. Wird nur ein Prozent Sicherheitsleistung hinterlegt, ist die Position 100-fach gehebelt. Hierdurch sind sehr hohe Gewinne möglich, allerdings kann es auch schnell zum Totalverlust kommen. In Ausnahmefällen kann der Verlust größer als 100 Prozent sein: Wenn das Kontoguthaben nicht ausreicht, um den Verlust zu decken, verlangen die meisten Broker einen Nachschuss. Bei CFDs handelt es sich nicht wie bei anderen Hebelprodukten um Termingeschäfte, die Laufzeit des Kontrakts ist unbegrenzt.

SFDs

Immer fünffach gehebelt

SFD steht für Straight Forward Dealing und bezeichnet eine neue Generation von Hebelprodukten aus dem Haus Lang & Schwarz. Man könnte sie sogar als die echten CFDs bezeichnen, sofern man Contracts for Difference wörtlich übersetzt. Denn SFDs kosten tatsächlich immer die Differenz zwischen Basispreis und Aktienkurs. Im Unterschied zu CFDs handelt es sich bei SFDs aber um verbriefte Derivate mit ISIN und WKN. Da die Produkte bei Emission immer mit einem Hebel von fünf ausgestattet sind, würde ein SFD auf eine 25 Euro teure Aktie also mit einem Basispreis von 20 Euro versehen und fünf Euro kosten. An jedem Cent, um den die Aktie steigt, partizipiert der SFD 1:1, vor Totalverlusten soll eine Stop-Loss-Schwelle schützen, die monatlich angepasst wird. Insofern sind sie eher mit den Turbos verwandt als mit CFDs.

CFD-Anbieter: Die Qual der Wahl		
Name	Sitz	Internet www.
Actior	Hamburg	actior.de
Activtrades	London	activtrades.com
AVA FX	Dublin	avafx.com/de
Ayondo	Frankfurt	ayondo.com
Brokerjet	Wien	brokerjet.com
CFDs.com	London	cfds.com
CFX Broker	Bonn	cfx-broker.de
Cityindex	Frankfurt	cityindex.de
CMC Markets	München	cmcmarkets.de
CortalConsors	Nürnberg	cortalconsors.de
Daytrade Austria	Graz	daytradeaustria.com
Delta Index	Dublin	deltaindex.de
Flatex	Kulmbach	flatex.de
FXCM	London	fxcm.de
FXdirekt Bank	Oberhausen	fxdirekt.de
FXflat	Ratingen	fxflat.de
FXPro	Wien	fxpro.de
GCI Financial	Belize	gcitrading.com/german
GNI Touch	London	gnitouch.com
Hanseatic Broker	Hamburg	hanseatic-brokerhouse.de
IFX Markets	London	ifxmarkets.de
IG Markets	Düsseldorf	igmarkets.de
Internaxx	Luxemburg	internaxx.de
IS Trading	Meerbusch	istrading.de
Postbank	Bonn	postbank.de
RBS Marketindex	London	marketindex.de
Saxo Bank	Kopenhagen	saxobank.com
Solitary	Bern	solitary-prudential.com
Trading House	Berlin	trading-house.net
WH Selfinvest	Frankfurt	whselfinvest.de
X-Trade Brokers	Frankfurt	xtb.de

