

Wertschriftendienstleistungen

Das Geschäftsfeld Wertschriftendienstleistungen, organisatorisch die Division Securities Services genannt, stellt dem Schweizer Finanzplatz und den internationalen Marktplätzen eine weitgehend automatisierte Infrastruktur für die Wertschriftenabwicklung in den Bereichen Clearing und Settlement zur Verfügung. Die Organisation erbringt zusätzlich Dienstleistungen für die Verwaltung und Verwahrung von Wertschriften. Die Aktivitäten des Geschäftsfelds werden von den Unternehmen SIX SIS, SIX x-clear und SIX SAG wahrgenommen.

Das Kerngeschäft von SIX SIS als Central Securities Depository (CSD) für den Schweizer Markt und als internationaler Custodian (Wertschriftenverwahrer) über das weltweite Netzwerk ist die Abwicklung und die Verwahrung schweizerischer und ausländischer Effekten. Dazu gehören auch die damit verbundenen Verwaltungsoperationen (Kapitalmassnahmen, Steuern und Dividendenzahlungen). SIX SIS arbeitet mit internationalen Partnerorganisationen zusammen und verfügt über direkte Verbindungen zu ausländischen Zentralverwahrern und Subcustodians.

SIX x-clear erbringt als Zentrale Gegenpartei (Central Counterparty) für SIX Swiss Exchange, SWX Europe und für die London Stock Exchange (LSE) Dienstleistungen für das Clearing und Risikomanagement.

SIX SAG ist in der Schweiz auf Aktienregisterführung, Organisation von Generalversammlungen und Führen von Sonderregistern spezialisiert.

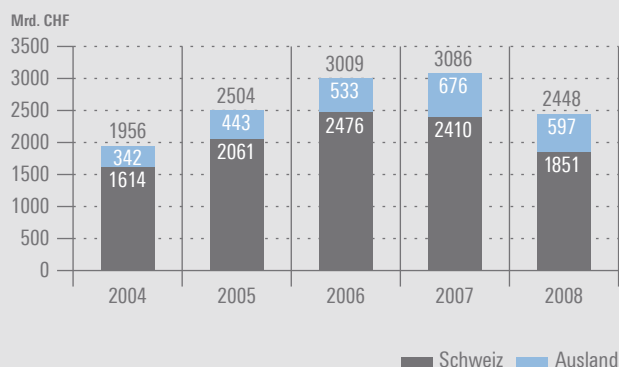
Kennzahlen Geschäftsfeld Wertschriftendienstleistungen

Division Securities Services	2008	2007
Umsatzerlös ¹ (in 1000 CHF)	262 396	235 346
Personalbestand Vollzeitäquivalente ²	389,1	425,0
Umsatzerlös ¹ pro Mitarbeiter (in 1000 CHF)	674	554
Anzahl Transaktionen Settlement (in 1000 Transaktionen)	34 331	30 502
Depotvolumen (in Mio. CHF)	2 447 808	3 086 366
Zunahme Kundenbestände (in Mio. CHF)	43 452	12 030
Anzahl Transaktionen Clearing (in 1000 Transaktionen)	25 422	14 263

¹ Umsatzerlös gemäss internem Management-Informationssystem

² Anzahl Mitarbeitende = Mittel der Vollzeitäquivalente zwischen 01.01. und 31.12.

Depotwerte SIX SIS



- *Harmonisierung und Marktöffnung ergeben neue Opportunitäten im globalen Umfeld.*
- *Erfolgreiche Lancierung von Link Up Markets und neue Direktanbindungen.*
- *Wiederholte Preissenkungen verstärken die Marktpositionen.*

Wandel und Harmonisierung

Nicht nur die Finanzkrise, sondern auch Marktöffnung und Regulation leisteten ihren Beitrag zum fortschreitenden Wandel im europäischen Post-Trading-Geschäft. Die Harmonisierung der regulatorischen Rahmenbedingungen und der «Code of Conduct for Clearing and Settlement» führten zu einer Marktöffnung und Verschärfung des Wettbewerbs unter Clearing- und Settlement-Organisationen. Unter diesen Rahmenbedingungen treten die wesentlichen europäischen Marktteilnehmer im Clearing und Settlement an, um ihrerseits Vorreiter in der Zusammenführung bis anhin nationaler Systeme zu sein. Die neuen Wettbewerbsverhältnisse werden zu einer Ausweitung der Bestrebungen um Interoperabilität auf andere Märkte und auf die neu geschaffenen Handelsplätze (Trading Venues) führen.

Für SIX x-clear, die Zentrale Gegenpartei, ergeben sich nach der erfolgreichen Aufnahme der Clearing-Tätigkeiten für die London Stock Exchange im Dezember 2008 Opportunitäten. Dank der schlanken und effizienten Struktur kann sich SIX x-clear im internationalen Wettbewerb gegen wesentlich besser skalierte Konkurrenten behaupten.

SIX SAG mit ihrer rein nationalen Ausrichtung konnte ihre führende Marktposition festigen und den Marktanteil auf 70% der vergebenen Mandate im Schweizer Markt erhöhen.

Globale Ausrichtung

Der strategische Fokus des Geschäftsfeldes Wertschriftendienstleistungen wurde im Rahmen der neuen Gruppenstrategie verstärkt auf Europa ausgerichtet. Mit der Beteiligung an Link Up Markets konnte SIX SIS ihre strategische Position in Europa entscheidend stärken. Das gemeinsam mit sechs weiteren Central Security Depositories (CSD) konzipierte und ab April 2009 produktive Joint Venture erlaubt kosteneffektive, bilaterale Anbindungen an weitere CSDs in Europa und damit eine markante Steigerung der Post-Trade-Effizienz. Link Up Markets wird auch Kommunikationsstandards ermöglichen, mit denen grenzüberschreitende Transaktionen vereinfacht werden.

Parallel dazu wird die Variante zusätzlicher Direktanbindungen konsequent weiterverfolgt. Mit Ungarn, Holland (produktiver Start erstes Quartal 2009) sowie Grossbritannien wurden bereits wichtige Schritte gemacht. Weitere Direktanbindungen, insbesondere in die Euroclear-Märkte Belgien, Frankreich, Schweden und Finnland, sind in Planung. Einen nachhaltigen Einfluss auf das Post-Trading-Geschäft wird vom Projekt «Target2-Securities», einer Initiative der Europäischen Zentralbank zum Aufbau einer zentralen Abwicklungsplattform für den Euroraum, ausgehen. Das Geschäftsfeld Wertschriftendienstleistungen engagierte sich in enger Zusammenarbeit mit den Banken und der Schweizerischen Nationalbank (SNB) sehr stark in der Prüfung möglicher Auswirkungen auf den Finanzplatz Schweiz.

Auch im Clearing wird eine konsequente Internationalisierung des Geschäfts angestrebt. Strategisches Ziel ist es, an weiteren Handelsplätzen als Clearing-Partner zugelassen zu werden und damit das Geschäftsvolumen auszuweiten.

SIX x-clear erntete mit dem erfolgreichen Ausbau ihrer internationalen Tätigkeiten im Jahr 2008 erste Früchte dieser Strategie. Das Unternehmen steht mit weiteren Partnern in Verhandlung und konnte bereits Erfolge durch Abkommen mit diversen Marktteilnehmern verbuchen.

Dass sich ein gutes und stabiles Risikomanagement bewährt, hat SIX x-clear im Berichtsjahr 2008 deutlich aufgezeigt. Der professionelle Umgang mit Risiken wird auch in Zukunft ein zentrales und entscheidendes Differenzierungsmerkmal der Branche sein. In diesem Punkt ist das Geschäftsfeld Wertschriftendienstleistungen hervorragend positioniert.

Geschäftsergebnis

Der Umsatzerlös des Geschäftsfelds stieg um 11,5% auf CHF 262,4 Mio. (2007: CHF 235,3 Mio.). Darin sind Tarifreduktionen im Umfang von CHF 31,7 Mio. berücksichtigt. Unter Berücksichtigung der gewährten Preissenkungen schloss das Geschäftsfeld gegenüber dem Vorjahr mit einem besseren Ergebnis ab.

Im Berichtsjahr verzeichnete SIX SIS eine starke Zunahme der Settlement-Transaktionen um 12,6% auf 34,3 Mio. (2007: 30,5 Mio.). Das Depotvolumen reduzierte sich aufgrund der zurückgehenden Kurswerte auf CHF 2 447 808 Mio. (2007: CHF 3 086 366 Mio.). Der Zuwachs an neuen Kundenvermögen stieg hingegen fast um das Vierfache an, auf CHF 43 452 Mio. (2007: CHF 12 030 Mio.).

Die Clearing-Transaktionen bei SIX x-clear stiegen auf 25,4 Mio. (2007: 14,3 Mio.). Dieses sehr erfreuliche Resultat ist auf die Internationalisierung des Geschäfts zurückzuführen.

Kundenzuwachs

Das Geschäftsfeld Wertschriftendienstleistungen überzeugte viele neue Kunden, ihm das globale Depotstellen-Netzwerk anzuvertrauen. Immer mehr Kunden benutzen SIX SIS als Single-Point-of-Entry für die lokale und internationale Wertpapierabwicklung. Beachtlich waren im Berichtsjahr die Depotzunahmen in den ausländischen Aktienmärkten sowie im Bereich International Bonds. Besonders zugenommen hat der Anteil an Neukunden im Repo-Geschäft, aus der Schweiz wie aus dem Ausland. Die Anzahl Kunden bei SIX SIS stieg neu auf 431 (2007: 404).

In der Aktienregisterführung verbuchte SIX SAG rund 30 Neukunden; Ende 2008 verzeichnete sie somit insgesamt 179 Kunden. Mit 133 organisierten und durchgeführten Generalversammlungen konnte das Vorjahresergebnis (120 GV) übertroffen werden. Bei den Sonderregistern zeigt sich, dass tendenziell die Nachfrage aufgrund der gestiegenen Anforderungen der Geldwäschereibestimmungen zunimmt. Positiv entwickelt hat sich die Anzahl der Gesellschaften auf 78 (2007: 70), namentlich auch durch den Neukunden Nestlé.

Zulauf bei Triparty Repo

Die Situation an den Finanzmärkten hatte auf den Triparty Repo Service einen positiven Einfluss. In der Berichtsperiode erfolgte ein starker Zulauf an Neukunden und eine bemerkenswerte Zunahme der Geschäftstätigkeit. Innert Jahresfrist wurden 39 Neukunden hinzu gewonnen und die ausstehenden Repo-Geschäfte erreichten Höchststände von über CHF 162 Mrd. Neben Schweizer Franken wurden auch andere Währungen wie US-Dollar und Euro rege nachgefragt. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) als Kreditgeber in letzter Instanz (Lender of Last Resort) versorgte den Markt innert kürzester Zeit aussergewöhnlich grosszügig mit Liquidität auf besicherter Basis. Dabei bestand die Infrastruktur des Schweizer Triparty Repo-Markts den Stresstest und erwies sich auch in der Finanzkrise als äusserst zuverlässig. Das Geschäftsfeld konnte in der Folge seinen Marktanteil am europäischen Triparty Repo-Markt stark ausweiten.

- *Markante Zunahme der Kundenvermögen und Transaktionsvolumen.*
- *Hochprofessionelles Risk Management hat sich sehr bewährt.*
- *Internationale Positionierung wird konsequent vorangetrieben.*

Erfreuliche Entwicklung beim Fondsgeschäft

Der Bereich Global Funds Services (GFS) hat sich im Jahr 2008 ebenfalls sehr erfreulich entwickelt. Neben der stetigen Zunahme an Kunden, die SIX SIS als strategischen Partner der Fondsabwicklung gewählt haben, konnte der Fondsbereich neue Abwicklungskanäle erschliessen. Im Mai 2008 wurde Vestima+ aufgeschaltet, ein von Clearstream Luxemburg betriebenes Order-Routing-System, das Fondsgesellschaften aus den wichtigsten europäischen Märkten ermöglicht, über einen einzigen Zugang ihre bevorzugten Abwicklungswege und Verwahrer zu wählen und ihre Order über Internet weiterzuleiten. Damit erhalten die Kunden einen weiteren, sehr preisattraktiven Abwicklungskanal für traditionelle Fonds.

Expansion der Clearing- und IT-Aktivitäten

Erfreulich verlief das Jahr 2008 für SIX x-clear. Die rekordhohen Volumina konnten mit höchster Verfügbarkeit und Effizienz verarbeitet werden. Die Weiterentwicklung der Services, insbesondere die Internationalisierung, gipfelte im erfolgreichen Anschluss an die London Stock Exchange und in der Betriebsaufnahme von Central Counterparty Services für die UBS, den ersten Kunden in diesem Bereich.

Mit dem kontinuierlichen Ausbau der Applikationen wurden die Informatik-Servicedienstleistungen erweitert. Das erlaubt eine zusätzliche Verbesserung der Geschäftsprozesse auf Kundenseite und damit verbunden Kostenreduktionen und Effizienzsteigerungen in weiten Teilen der Wertschriftenverarbeitung.

Ausblick

Im Jahr 2009 wird sich der freie Wettbewerb im Clearing und Settlement noch stärker akzentuieren. Die internationale Positionierung wird konsequent fortgeführt. Mit dem Aufbau einer internationalen Sales- und Relationship-Management-Funktion sollen die Bedürfnisse der internationalen Kunden noch besser erkannt und befriedigt werden. Ziel ist es, die modulare Wertschöpfungskette verstärkt an internationale Institute heranzutragen.

Anfang 2009 werden sowohl im Clearing wie auch im Settlement neue Gebührenmodelle eingeführt. Die deutlichen Preissenkungen werden sich positiv auf die Belastung der Kunden auswirken. Link Up Markets wird im Laufe des ersten Halbjahres 2009 produktiv. Per Ende März werden als erste SIX SIS, Clearstream Banking Frankfurt, die OeKB (Österreichische Kontrollbank) und VP (Dänemark) mit der neuen Infrastruktur verbunden.

Insgesamt ist vor dem Hintergrund der geringeren Aktivität an den Finanzmärkten mit einem Umsatzrückgang zu rechnen. Die eingeleiteten Internationalisierungsschritte werden helfen, einen Teil dieser Einbussen zu kompensieren.