

Seit September ist die Derivatives Data Service GmbH & Co. KG (DDS) Fördermitglied im Deutschen Derivate Verband (DDV). Die DDS ist ein unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit Fokus auf derivativen Finanzinstrumenten. Wir haben mit Nicholas Schmid, Geschäftsführer der DDS, gesprochen.

## → INTERVIEW



### Nicholas Schmid

Nicholas Schmid ist seit 2017 bei der Derivatives Data Service (DDS) tätig und wurde zum 1. August 2021 zum Geschäftsführer bestellt. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf der Kundenbetreuung, Produktentwicklung und der europäischen Expansion der DDS. In der Projektleitung ist Nicholas Schmid auch bei der Weiterentwicklung des Inhouse entwickelten Tools (dPA) zur automatisierten Preiskontrolle tätig. Zuvor hat er für vier Jahre bei der UBS im Bereich Structured Products Solutions and Sales in Frankfurt, Stockholm und London gearbeitet.

### DDS

Die Derivatives Data Service (DDS) ist ein unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit Fokus auf derivativen Finanzinstrumenten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Services für institutionelle Kunden im Bereich strukturierter Derivate und deckt alle Bereiche von der Erfassung, Pflege, Veredelung von Stammdaten bis hin zu komplexen Bewertungen, Produktvergleichen und Marktanalysen ab.

### → Herr Schmid, was genau macht die Derivatives Data Services?

Wir verstehen uns als Dienstleister und Ideengeber für die Zertifikate-Industrie sowohl auf der Emittenten- als auch auf der Beraterseite. Basis unserer Arbeit ist unsere proprietäre Datenbank, in der wir alle Produktdaten exakt erfassen, analysieren und auswerten. Mit einer genauen kleinteiligen Kategorisierung aller Produkte ermöglicht sie eine Vielzahl von Analyse-, Beratungs- und Serviceleistungen rund um den professionellen Einsatz von strukturierten Produkten.

### → Was genau tun Sie mit den Daten, die Sie sammeln?

Fast alle unsere Dienstleistungen bauen auf unserer Datenbank auf, die neben aktiven und historischen Stammdaten von europäischen Anlage-Zertifikaten und Hebelinstrumenten auch ein breites Spektrum an Zusatzinformationen, Bewertungskennzahlen und Kurshistorien enthält.

Bei der Datenpflege verfolgen wir einen Inhouse entwickelten Ansatz der Produkttypenkategorisierung. Bei diesem wird jedes Produkt nach

**„Es muss das Ziel der Zertifikatebranche sein, den Anlegerinnen und Anlegern den Mehrwert und die Funktionsweise der Produkte möglichst noch einfacher verständlich zu machen.“**

dem individuellen wirtschaftlichen Auszahlungsprofil und finanzmathematischen Bestandteilen eingeordnet, dadurch werden auch feinste Produktdetails mit erfasst. Hierdurch erreichen wir eine objektive Vergleichbarkeit von Produkttypen, insbesondere auch bei komplexen Produkten, was ansonsten durch die Vielzahl der Produkttypen

und Features nur schwer möglich ist.

### → Wofür nutzen Ihre Kunden die aggregierten Datensätze?

Die Daten und darauf aufbauende Services finden bei unseren Kunden unterschiedlichste Anwendungspunkte und ihnen liegen oft sehr spezifische Analysen und Fragestellungen zugrunde. Die Bandbreite reicht dabei von Services rund um Stammdatenpflege und LifeCycle-Management (Corporate-Actions, Barriere-Events, evtl. vorzeitige Rückzahlungen etc.) über Markt- und Umsatzauswertungen, Produktpaletten-Steuerung/Emissionsoptimierung, regelbasierte Produktselektion bis hin zu Real-Time Pricing-Analysen und Support für das Market-Making.

### → Sie gehören sicherlich zu den Menschen, die strukturierte Wertpapiere für ausgesprochen sinnvoll halten?

Natürlich halten wir strukturierte Wertpapiere nicht nur aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und Beschäftigung mit dem Thema, sondern auch aufgrund ihrer Vielfalt für ein ideales Feld für Anlegende mit den unterschiedlichsten Investmentansätzen und Risikopräferenzen. In der allgemeinen Wahrnehmung werden Zertifikate als Anlageuniversum aber leider immer noch unterschätzt.

Allerdings zeigt das aktuelle Marktumfeld mit niedrigen Zinsen und zunehmend sogar immer häufiger erhobenen Strafbzinsen langsam Wirkung und hat zu einem Umdenken geführt. Die Themen Inflation, Strafbzinsen, private Vorsorge und Wertsicherung sind im Mainstream angekommen. Man sieht, dass viele Anlegerinnen und Anleger viel offener für Aktien und in der Folge auch für strukturierte Wertpapiere geworden sind. Dieses Momentum sollte die Branche nutzen.

### → Wie stehen Sie zu direkten Investments gegenüber indirekten Investments via Zertifikaten?

Zertifikate bieten im aktuellen Marktumfeld wie kein zweites Anlagevehikel die Möglichkeiten,

Risiken zu reduzieren und zu streuen und sogar bei Kursrückgängen Erträge zu generieren. An dieser Stelle sehen wir klare Vorteile gegenüber Direktinvestments.

Es gibt sicherlich auch Marktphasen bzw. Teilbereiche wie z. B. Small- und Midcaps bei denen Direktinvestments sinnvoller sind, weil es hier keine passenden Alternativen gibt. Dennoch gilt: Gerade im Portfolio-Kontext bieten Zertifikate häufig bessere Möglichkeiten, sei es um uneingeschränkte Marktpartizipation in Kombination mit einer Absicherung zu erreichen oder um komplett marktneutral zu investieren.

Sowohl die Bandbreite der verfügbaren Produkttypen als auch die Menge der Produkte bieten für jeden Investmentansatz von sicherheits- bis rediteorientiert zahllose Möglichkeiten. Aber auch als Zugabe im Gesamtkontext eines Direktinvestment-Portfolios bieten Derivate die Möglichkeit der Absicherung in turbulenten Marktphasen. Dies hat unsere Analyse für den DDV im Rahmen der Steuerdiskussion überzeugend dargelegt. Seit Auflegung des DAX, also von 1987 bis heute, hätte ein komplett abgesichertes Dax-Investment bis Ende 2020 die gleiche Performance wie ein Direktinvestment erzielt und dabei zwischenzeitlich deutlich geringere Rückschläge mit sich gebracht.

#### → Was bedeutet dies aus Ihrer Sicht für die Branche?

Es muss das Ziel der Zertifikate-Branche sein, den Anlegerinnen und Anlegern den Mehrwert und die Funktionsweise der Produkte möglichst noch einfacher verständlich zu machen. Dabei erscheint uns eine Konzentration und Fokussierung auf wenige unterschiedliche Produkte ein möglicher Ansatz zu sein. Wir glauben, dass die einzelnen Produkttypen viel stärker mit ihren direkten bekannten Alternativen wie Aktien, ETFs und anderen Fonds verglichen werden sollten. Natürlich hat die Branche hier schon sehr viel geleistet und arbeitet weiter daran, aber vielen Anlegerinnen und Anlegern sind die Flexibilität und die geringen Kosten diverser Zertifikate-Strukturen im Vergleich zur „klassischen“ Wertpapieranlage immer noch nicht hinreichend

bekannt.

#### → Auf welche Informationen und Kennzahlen sollten Anlegerinnen und Anleger bei Ihrer Produktauswahl unbedingt achten?

Das Wichtigste ist, die Funktionsweise und Details des gewählten Anlageprodukts genau zu verstehen und auch eine Meinung zum Basiswert zu haben. Selbst gleiche Produkttypen können hier je nach Laufzeit und Ausgestaltung schon sehr unterschiedliche Risiko/Rendite-Profile aufweisen. Auf dieser Basis sollte dann die Analyse und der Produktvergleich mithilfe der relevanten Produkt-Kennzahlen wie Aufgeld, Discount, maximale Rendite, Seitwärtsrendite p. a., Barriereabstand je nach Rendite- oder Sicherheits-Orientierung beachtet werden. Dazu müssen Anleger für sich definieren, ob eher ein defensives oder renditeoptimiertes Produkt gesucht ist. Bei Hebelinstrumenten gilt es zusätzlich abzuwägen, welche Risikoneigung eine Person hat und welche Risiken das Produkt beinhaltet.

#### → Die DDS ist neues Fördermitglied im Deutschen Derivate Verband (DDV). Wie sehen Sie die Branche und was erwarten Sie von der Zusammenarbeit?

Insgesamt sehen wir das Thema Zertifikate und damit auch die Branche sehr positiv. Insbesondere im aktuellen Zinsumfeld haben viele Menschen verstanden, dass Spargbücher, Festgelder und Strafzinsen am Ende dazu führen werden, dass weniger vom hart erarbeiteten Geld übrig bleibt. Allerdings scheuen viele Anlegerinnen und Anleger trotzdem noch die Unsicherheiten des Aktienmarktes und halten sich zurück.

Es ist wichtig, dass die Branche hier weiterhin gute Informations- und Schulungsangebote macht und offen kommuniziert, dass Zertifikate hier die Möglichkeit bieten, Chancen und Risiken ganz nach persönlicher Präferenz abzuwägen. Hier würden wir gerne auch unseren Beitrag leisten, das aufkommende Interesse der Anlegenden weiter zu steigern. Gerade bei dem oben angesprochenen direkten Vergleich der strukturierten Wertpapiere mit den Anlagealternativen wie Aktie, ETF oder Mischfonds.

## → DER DDV IN KÜRZE

Der Deutsche Derivate Verband (DDV) ist die Branchenvertretung der führenden Emittenten strukturierter Wertpapiere in Deutschland, die mehr als 90 Prozent des deutschen Zertifikatemarkts repräsentieren: BNP Paribas, Citigroup, DekaBank, Deutsche Bank, DZ BANK, Goldman Sachs, Helaba, HSBC Trinkaus, HypoVereinsbank, J.P. Morgan, LBBW, Morgan Stanley, Société Générale, UBS und Vontobel. Außerdem unterstützen 22 Fördermitglieder, zu denen die Börsen in Stuttgart, Frankfurt und München, die Baader Bank, die Direktbanken comdirect bank, Consorsbank, DKB, flatexDEGIRO, ING-DiBa, maxblue, S Broker, Trade Republic, die Finanzportale finanzen.net, onvista und wallstreet:online und andere Dienstleister zählen, die Arbeit des Verbands.

Geschäftsstelle Berlin  
Pariser Platz 3  
10117 Berlin

Geschäftsstelle Frankfurt a. M.  
Feldbergstr. 38  
60323 Frankfurt a. M.

Bei Rückfragen:  
Lars Brandau  
Geschäftsführer  
Tel.: +49 (69) 244 33 03 - 60  
brandau@derivateverband.de

[www.derivateverband.de](http://www.derivateverband.de)