



GEMEINSAM SIND WIR STÄRKER

ANITA ZULEGER

Seit 2008 ist IPConcept (Schweiz) AG hierzulande aktiv. Zusammen mit ihrer Muttergesellschaft DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG agiert sie inmitten von Zürich vom Münsterhofplatz aus. Ihr Tätigkeitsfeld ist hauptsächlich die Fondsleitung und Fondsvertretung von ausländischen kollektiven Kapitalanlagen in der Schweiz. Die Schwestergesellschaft IPConcept (Luxemburg) S.A. ist aktuell der führende Private Label-Anbieter im deutschsprachigen Raum. Über Abgrenzung zu Mitbewerbern und Positionierungsfragen unterhielt sich die B2B-Redaktion mit Anita Zuleger, Geschäftsleiterin von IPConcept (Schweiz) AG in Zürich.

Anita Zuleger, was denken Sie: Gibt es nicht schon genügend Fondsleitungen und Fondsvertretungen in der Schweiz?

Das kann man so sehen. Über 40 Fondsleitungen und fast 100 Firmen sind als Vertreter in der Schweiz tätig. Aber nicht alle sind gleich aufgestellt. Man muss schon genau hinschauen, wie sich die Vertreter hierzulande unterscheiden. Einige decken nur das juristische Dienstleistungs-Segment ab. Andere wiederum offerieren Zusatzdienste, etwa Übersetzungen oder Zulassungen auch im Ausland und Messe-Auftritte. Eine dritte Gruppe bietet auch Vertriebsupport ge-

gen Entgelt, wobei da die Frage nach der Neutralität im Gespräch mit den Endkunden nicht immer einfach zu handhaben ist.

Und Sie haben sich trotzdem für den Standort Schweiz entschlossen?

Sicher, gemeinsam mit unserer Luxemburger Schwestergesellschaft sind wir als Pendant in der Schweiz eine perfekte Ergänzung. Dadurch können wir unsere europäischen und natürlich auch Schweizer Kunden umfassend bedienen. Allerdings bedauern wir sehr, dass nicht mehr allzu viele kollektive Kapitalanlagen nach Schweizer Recht aufgelegt werden. Meist werden auch von hiesigen Vermögensverwaltern Produkte mit EU-Pass bevorzugt.

Also legt dann ihre Luxemburger Gesellschaft den Fonds auf?

Das ist vielfach so. Aber wir kommen dann bei der Vertretung in der Schweiz wieder ins Spiel und bieten so im Tandem schnell und perfekt aufeinander abgestimmt den Kunden einen guten Rundum-Service.

Was gibt es für weitere Vorteile, mit der IPConcept den Kontakt zu suchen?

Wir starten immer gerne mit einem sehr ausführlichen Gespräch, in dem wir viele Einzelheiten zu den Hintergründen der Auflegung erfahren, aber gleichzeitig auch den Blick in die Zukunft integrieren. Nur wenn wir einen guten Gesamtüberblick erhalten, können wir den Kunden optimal zu seinen individuellen Bedürfnissen beraten. Dabei erörtern wir zentrale Aspekte und klären den Bedarf für ein Folgegespräch, zum Beispiel noch zu beschaffende Unterlagen oder welche Fondsart hier sinnvoll wäre und welche Punkte bei einer Beurteilung geklärt werden müssen.

Wir nehmen an, die Bedarfsanalyse erfolgt klar strukturiert. Was klären Sie jeweils im Vorfeld ab?

Wir starten eine Analyse in der Tat stets mittels Checkliste. Wir klären damit mitunter die Art von Wertpapieren, die der Fonds enthalten soll. Auch Fragen zum Vertrieb, zu weiteren Produktideen oder der Kundenzielgruppe sowie deren Domizil und ob dies

so bleiben soll bzw. ob eine Änderung/Ausweitung absehbar ist, sind von Bedeutung.

Inwiefern ist dies relevant?

Die Kundschaft der einzelnen Vermögensverwalter ist naturgemäss sehr unterschiedlich. Einige haben mehr qualifizierte Anleger, andere sprechen mehrheitlich Retailkunden an, wiederum andere eine Mischung daraus. Es ist wichtig, das richtige Gefäss für den Vermögensverwalter und seine Klientel zu finden. Für institutionelle Kunden sind andere Aspekte wichtig als für Privatkunden, zum Beispiel ein qualifizierteres Reporting. Bindet man spezielle Anforderungen von Anfang an in die Konzeption ein, vermeidet man Kosten für später notwendige Anpassungen.

Was suchen institutionelle Kunden heute? Und wonach fragen Vermögensverwalter oder qualifizierte Privatanleger?

Institutionelle Kunden haben meistens bestimmte Auflagen, was die Geldanlage betrifft. Insbesondere bei Altersvorsorgeprodukten gibt es hier umfängliche gesetzliche Beschränkungen, um angeschlossenen Individuen eine sichere Anlage zu bieten. Bei BVV2-Anlagen dürfen beispielsweise maximal 15% alternative Anlagen beigemischt werden. Vermögensverwalter hingegen fokussieren sich meist auf ein Spezialgebiet oder eine besondere Methode bei der Auswahl von Wertpapieren – etwa hiesige Small & Mid Caps – oder sie verwalten einen Anlagezielfonds. Diese eignen sich auch für Kunden, die eher kleinere Beträge investieren und eine kostengünstige Variante suchen.

Was gilt heute bezüglich Start-Volumen?

Generell raten wir davon ab, Fonds mit zu geringem Anfangskapital aufzulegen. Unter 15 Mio. CHF sind die Kosten für Käufer einfach zu hoch, der Fonds nachhaltig nicht wettbewerbsfähig.

Gibt es weitere USPs, welche sinnvoll zu erwähnen sind?

IPConcept hat eigene Systeme entwickelt, die den Portfoliomanager entlasten und zusätzlichen Freiraum für originäre Aufgaben freischaufeln. So kann der Fondsmanager

seine Aufträge online statt per Fax tätigen – wenn er will, auch am Urlaubsort – inklusive einer sofortigen systembasierten Risikokontrolle.

Was bedeutet Letzteres?

Es lässt sich beispielsweise innerhalb von Sekunden prüfen, ob mit dem erteilten Auftrag eine bestehende Grenze – sei sie gesetzlich oder fondsspezifisch – verletzt wird. Somit kann dies im Vorfeld schon vermieden werden. Auch sind verschiedene Simulationen mit dem Portfolio möglich, etwa die so genannten «What-if»-Analysen.

Könnten Sie den interessierten Lesern einen Hinweis geben, was sie bei einer Fondsneuaufgabe unbedingt beachten sollten?

Selbstverständlich. Die Kosten gilt es insbesondere am Anfang so gering wie möglich zu halten. Hierfür ist gute Beratung und langjährige Erfahrung hilfreich. Denn gerade wenn der Fonds lanciert ist und die Volumina sich erst nach und nach aufbauen, sind die Kosten extrem wichtig, da sonst die Performance leidet. Das wäre eine wenig vorteilhafte Ausgangslage. Im ungünstigen Fall kann es dazu führen, dass der Fonds nie grössere Volumen generiert und keine Fahrt aufnimmt. Als Fondsiniciator würde ich persönlich darauf achten, dass meine Verwaltungsgesellschaft eine Fondsaufgabe von Anfang an als nachhaltige Partnerschaft sieht. Gemeinsam langfristig wachsen und erfolgreich sein, ist etwas sehr Schönes.



Anita Zuleger
Geschäftsleiterin der
IPConcept
(Schweiz) AG,
Zürich.