

Ganz entspannt ans Ziel

Angesichts steigender regulatorischer Anforderungen stellen Private-Label-Fonds eine hilfreiche Alternative für Vermögensverwalter dar. Einer der Marktführer im deutschen Sprachraum ist IPConcept mit Sitz in Luxemburg und der Schweiz



Unterrichtsstunde in der Stewardessen-Schule von PanAm in Long Island 1960: Service will gekonnt sein

Foto: Getty Images

→ | „Die AIFMD war für Manager wie die Phasen der Trauer: Anfangs will man gar nicht hinsehen, dann lernt man, damit zu leben.“ So beschreibt Anouk Agnes vom Luxemburger Fondsverband Alfi die Diskussion über eine der wichtigsten Regulierungsmaßnahmen der vergangenen zwei Jahre. Die Abkürzung AIFMD steht

für Alternative Investment Fund Managers Directive. Diese EU-Richtlinie, die im Juli 2013 in Kraft trat, enthält Auflagen und Vorschriften für Manager alternativer Investmentfonds. Alle Fondsanbieter, deren Produkte nicht durch die Ucits-Richtlinie reguliert sind, fallen darunter. Zunächst hätten die Vermögensverwalter die

Hände über dem Kopf zusammengeschlagen und sich gefragt, was das bringen und wie viel es kosten würde, berichtet Agnes. Irgendwann hätten sie aber die neuen Regeln akzeptiert – und gute Lösungen zu deren Umsetzung gefunden. Eine solche Lösung besteht darin, administrative Aufgaben auszulagern und sich ausschließlich auf das Kerngeschäft – das Asset Management – zu konzentrieren. Das gelingt durch White-Label- oder Private-Label-Fonds. Dabei legt der Vermögensverwalter seinen Fonds bei einem Dienstleister auf, der die Administration übernimmt und bei Bedarf Vertriebsunterstützung anbietet. Für das Asset Management zeichnet der Fondsinitiator verantwortlich.

Dienstleistungen für 363 Fonds

Einer der Marktführer im Bereich der White-Label-Fonds im deutschsprachigen Raum ist IPConcept. Die 2001 gegründete Tochter der DZ Privatbank verwaltet mehr als 360 Investmentfonds mit einem Gesamtvolumen von 32,9 Milliarden Euro. Zusammen betreuen DZ Privatbank und IPConcept von Luxemburg und Zürich aus 620 Fonds und mehr als 85 Milliarden Euro Depotbankvolumen (Stand: 30. November 2014).

Das Angebot von IPConcept reicht von der Fondsauflegung über das Ordermanagement bis hin zur Vertriebsunterstützung. So wickelt der Dienstleister die Vertriebsvereinbarungen ab, zahlt zudem Bestandsprovisionen an Vertriebspartner aus, übernimmt das Controlling und liefert ein ausführliches Reporting. Ein wichtiger Baustein der Angebotspalette ist das Risikomanagement. Denn die Anforderungen in diesem Segment sind in der letzten Zeit stark gestiegen. IPConcept stellt den Vermögensverwaltern Tools für die Analyse, Steuerung und Überwachung des Sondervermögens zur Verfügung.

Welche Leistungen der Kunde in Anspruch nehmen will, entscheidet er selbst. „Privat steht bei uns im Vordergrund – und heißt das, was es heißen sollte: individuelle Beratung und maßgeschneiderte Umsetzung individueller Ideen und Ziele genau nach dem konkreten Bedarf“, berichtet IPConcept. | Svetlana Kerschner



„Erheblich gewachsen“

Felix Graf von Hardenberg, Leiter Business Development bei IPConcept, über Entwicklungen und Trends auf dem White-Label-Fonds-Markt

sammenarbeiten und sich auf ihre Kompetenzen – Portfoliomanagement und Kundenbetreuung – fokussieren.

Sehen das die Initiatoren auch so?

von Hardenberg: Nach den Geschäftszahlen Stand Ende November 2014 zu urteilen: ja. Unsere Assets under Service und die Anzahl der betreuten Fonds sind – wie in den Vorjahren – erheblich gewachsen: Das betreute Volumen stieg um rund 9 Milliarden auf insgesamt 32,9 Milliarden Euro. Die Anzahl der verwalteten Fonds konnten wir von 322 auf 363 steigern. Grund für dieses Wachstum sind die Zuflüsse bei vielen klassischen Mischfonds, die wir verwalten, sowie die allgemein gute Entwicklung bei vielen unserer Fondsinitiatoren. Die Chancen für unabhängige Vermögensverwalter sehen wir auch im kommenden Jahr sehr positiv. Ihr großer Vorteil liegt in der Kundennähe und der ausgeprägten Kundenfokussierung.

Wohin geht der Trend im White-Label-Fonds-Markt?

von Hardenberg: Wir gehen von weiterem Wachstum aus. Vor allem in Asien etablieren sich viele unabhängige Vermögensverwalter, die Fondsstrukturen anbieten möchten. Der Luxemburger Ucits steht ganz oben auf der Wunschliste, da er für Sicherheit, Transparenz und gute Regulierung steht. Darum hat sich vergangenes Jahr der erste Vermögensverwalter aus Singapur für eine Fondsaufgabe mit uns entschieden. Für Fondsdienstleister wird es aufgrund der Regulierungsthematiken immer schwieriger, die administrativen Aufwendungen und Kapitalanforderungen zu meistern. Die Verankerung in einem Unternehmen, das über die notwendigen kritischen Massen verfügt, wird für Produktanbieter noch wichtiger, insbesondere bei Bewertung, Anlegerschutz und Reporting. Kleine Anbieter werden mittelfristig aus dem Wettbewerb ausscheiden, es sei denn, sie können sich durch Differenzierung und Spezialisierung von der Konkurrenz absetzen und in einem Nischenmarkt behaupten.

DAS INVESTMENT: Was spricht für White-Label-Fonds?

Felix Graf von Hardenberg: Investmentfonds bieten Vermögensverwaltern das bewährteste und sicherste Vehikel für die Anlage ihrer Kundengelder. Für Private-Label-Fonds sprechen zudem die hohe Regulierungsdichte und das herausfordernde Umfeld des Kapitalmarkts. Vermögensverwaltern werden mehr denn je Expertise, Ressourcen und Investitionen abgefordert. Das schlägt bei den Kosten zu Buche, weshalb viele Initiatoren verstärkt auf den Service von Fondsdienstleistern zurückgreifen. Initiatoren haben enormes Entlastungspotenzial, wenn sie mit leistungsfähigen Fondsadministratoren zu-

Fondsadministration: Servicebausteine für Vermögensverwalter

- **Vorbereitung/Gründung:** u.a. Gründung von Verwaltungsgesellschaften, Zulassungsverfahren
- **Gesellschaftssitz bei der DZ Privatbank**
- **Geld-, Devisen- und Wertpapierhandel:** Handel aller gängigen Produkte, Durchführung der Handelsgeschäfte
- **Rechtsrahmen:** Ucits, Non-Ucits/AIFMD, Spezialfondsgesetz, FCP, Sicav, Sicar, Sicaif
- **Transfer-Agent:** Ausgabe und Rücknahme von Fondsanteilen, Abwicklung von Bankenorders, Registerführung
- **Fondsbuchhaltung:** u.a. Buchung aller Fondstransaktionen, Berechnung und Veröffentlichung der Fondspreise
- **Depotbankfunktion (DZ Privatbank)**
- **Vertriebsmanagement und Kommunikation:** u.a. Koordination und Abwicklung der Bestandsprovisionen und Vertriebsvereinbarungen, Belieferung der Vertriebspartner mit Fondsdaten und Verkaufsdokumenten, gesetzeskonforme Veröffentlichung aller Informationen
- **Ordermanagement (IP.System):** Anlagegrenzprüfung, Compliance-Monitoring, Web-Client-Application
- **Risikocontrolling (IP.Risk):** Täglicher Online-Risikobericht, qualifiziertes Risikomanagement, tägliche Online-Performance-Analyse, Stresstests, Marktpreis- und Liquiditätsrisiko, Ermittlung von Risikokennzahlen