

KVG-Umfrage

Vermögensverwalter finden ihre Fondspartner „GUT“



Marc Driessen, neues Geschäftsführungsmitglied bei Hansainvest

Kapitalverwaltungsgesellschaften sind wichtige Partner der Vermögensverwalter. Der Private Banker fragte 36 Verwaltungen, wie zufrieden sie mit ihren Dienstleistern in Sachen Fonds sind. Die Antwort in Schulnoten: Eine glatte Zwei (2,0). Damit ist die Zufriedenheit gegenüber den KVGs im Vergleich zum vergangenen Jahr (1,9) also (fast) gleichgeblieben.

Auch an den Verbesserungsvorschlägen änderte sich wenig. Die Fondsberater wünschen sich von den Verwaltungsgesellschaften weiterhin mehr Vertriebsunterstützung und weniger Kosten. „Leider sind die Kosten immer ein schwieriges Thema, wenn die Fondsgröße im Bereich unter 50 Mio. liegt“, merkte fast resigniert ein Verwalter aus Düsseldorf an. „Wenn eine bessere Vertriebsunterstützung vorhanden wäre, wären auch die Kosten nicht sehr entscheidend“, meinte einer aus dem Taunus.

Über die Kosten/Erlöse klagen übrigens beide Seiten. Die Kunden, also die Verwalter, stellen höhere Kosten fest. Die KVGs als Anbieter fühlen demgegenüber einen stärkeren Wettbewerb, der auch über die Margen ausgetragen wird. Wie das zusammen passt? Es gibt „immer mehr zusätzlich zur vereinbarten Pauschale anfallende Kosten, z.B. für das Risikomanagement“.

Es gibt aber auch weiterhin die Fraktion, die ganz bewusst „nicht auf den letzten Punkt bei den Kosten schaut, sondern auf den Service. „Ich bin Telefonierer

INHALT

Titel: Vermögensverwalter finden Ihre Fondspartner „GUT“

KVG Umfrage
Weiter Seite 2

Erfolgreiches Labeling in Luxemburg

Felix Graf von Hardenberg
Weiter Seite 12

Viel Spielraum für Vermögensverwalter

Gespräch mit Anja Steffens
Weiter Seite 4

Qualität des Aufsichtsrats ...

Die Steuerkolumne
Weiter Seite 14

„Nur gucken, nicht anfassen“

Die IT-Kolumne
Weiter Seite 5

„Junge Vermögende“ – Altes Fremdwort

Die Studienseite
Weiter Seite 15

Die Klage ist des Kaufmanns Gruß

KVG-Umfrage
Weiter Seite 6

Qualifikation entscheidet

Umfrage bei Vermögensverwaltern
Weiter Seite 16

Win-Win-Situation für Vermögensverwalter und Anleger

Von Dr. Jörg W. Stotz
Weiter Seite 8

Spezial

Firstfive – Die besten Depotmanager
Weiter Seite 18

Administration nach Maß

Von Winfried Stürzbecher
Weiter Seite 9

Der Seriensieger

Weiter Seite 20

Fragen an Universal-Investment ...

...zu Entwicklungen im Private Label Markt
weiter Seite 10

Multi Asset gewinnt ...

Weiter Seite 22

Sieger in der Königsklasse

Weiter Seite 23

und möchte sicher sein, dass ich Probleme auf diesem Wege lösen kann.“

Das neue KVG Geschäft

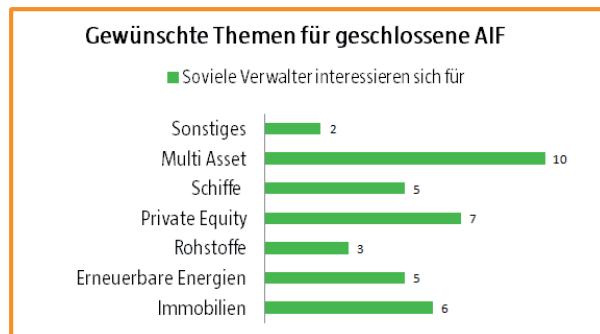
Neben dem klassischen OGAW-Geschäft rücken allmählich auch Private Label-Produkte im Bereich geschlossener Fonds (Geschlossene AIF) in den Fokus der Branche. Fast alle großen Service KVGs besitzen auch die Lizenz für Alternative AIFs (s. Tabelle auf Seite 7). Daneben haben sich die ersten ganz auf geschlossene AIF spezialisierte KVGs wie die Hamburg Asset Management im Markt platziert. (s. das Gespräch mit Anja Steffens auf den nächsten Seiten). Noch gibt es erst ganz wenige Private-Label-Lösungen in diesem Bereich. Anja Steffens, die mit ihrer Gesellschaft zwei externe Initiatoren (keine unabhängigen Vermögensverwalter) berät, ist optimistisch, mit ihren Argumenten zu überzeugen. Die Regulierung habe für die Endverbraucher erheblich mehr Sicherheit in den Markt gebracht. Verwalter könnten mit ihrem Engagement an vielen Punkten der Wertschöpfungskette anknüpfen.

Der Private Banker fragte auch die Vermögensverwalter nach ihren Absichten im Bereich alternativer AIFs und war erstaunt über das Interesse. Immerhin für 13 Häuser, also rund ein Drittel der teilnehmenden Befragten, ist der selbst initiierte geschlossene Fonds ein Thema oder könnte es zumindest werden. Drei der von uns befragten Verwaltungen eruieren ganz konkret den Markt und zwei haben sich schon entschieden.

Das größte Interesse besteht dabei in innovativen Multi Asset-Lösungen, die mit OGAW-Fonds nicht dar-

zustellen sind. Viele Entscheider wollen Rohstoffe und Private Equity in ihre Multi Asset-Strategie integrieren. Das ist mit den herkömmlichen Fonds nur einge-

Geschlossene Fonds: Interessante Themen



schränkt möglich. Gold als physisches Asset wünschten noch immer viele Kunden in ihrer Vermögensstruktur.

Gesteigertes Interesse besteht aber offenbar auch in Private Equity-Fonds. Immobilien- und Erneuerbare werden dagegen zurzeit offenbar nicht mehr als so aussichtsreich angesehen wie noch vor wenigen Monaten. Erstaunlich, dass auch Schiffe von den Verwaltern zumindest auf lange Sicht noch lange nicht abgeschrieben zu sein scheinen. Die Entscheider, das zeigen Gespräche rund um die Befragung, haben noch viele Fragen, bevor sie konkret überlegen, einen geschlossenen Fonds zu initialisieren. Dazu gehört natürlich die Entlohnung, aber auch das notwendige Volumen, die regulatorischen Detail-Anforderungen und und und.



Die Service-KVGs mit den besten Kunden-Zufriedenheitswerten (Schulnotensystem)

Die Vermögensverwalter bewerteten auch die Zufriedenheit mit einzelnen KVGs. Insgesamt vergaben die 36 Häuser 74 Noten und bestätigten in weiten Bereichen die Ergebnisse des Vorjahres. Die Hansainvest erzielte wieder die höchsten Zufriedenheitswerte mit 1,9. Den Hamburgern reichten bei acht Bewertungen zwei Einser, um die Topposition zu verteidigen. In die Wertung wurden nur Gesellschaften einbezogen, die mindestens viermal benotet wurden.

1. Hansainvest	1,9
2. IP Concept	2,0
3. Axxion	2,1
4. Universal Inv.	2,2
5. M.M. Warburg	2,2

IPConcept

Erfolgreiches Private Labeling in Luxemburg



Felix Graf von Hardenberg,
Leiter Business Development
bei IPConcept.

Felix.Hardenberg@ipconcept.com

Was ist mit unabhängigen Vermögensverwaltern?

Deren Marktchancen schätzen wir sehr positiv ein, weil sie für Kundennähe, eine stringente Ausrichtung am Kundennutzen und Betreuungskontinuität stehen – gerade in Zeiten der Niedrigzinspolitik und Verschuldungskrise wichtige Aspekte für Anleger. Dabei kann übrigens auch die hohe Regulierungsdichte helfen. Sie hat die Position des Publikumsfonds als dem bestregulierten Finanzmarktprodukt weltweit gefestigt. Diese positive Reputation kommt gerade auch den Vermögensverwaltern zugute und zeigt sich überzeugend auch daran, dass wir vor kurzem den ersten UCITS-Fonds für S.E.A. Asset Management, einen unabhängigen Vermögensverwalter aus Singapur, aufgelegt haben.

Fragen an
Felix Graf von Hardenberg.

Der Private Label Fondsmarkt wird weiter wachsen. Was spricht für den Fondsstandort Luxemburg?

Wir sehen insbesondere zwei Faktoren für Fondsinitiatoren: Luxemburg vereinigt auf engstem Raum alle notwendigen Spezialisten rund um die Fondsadministration. Und: Man ist hier international aufgestellt. Das wirkt sich schon bei sprachlichen Erfordernissen, aber auch beim Vertrieb in europäische Märkte und darüber hinaus positiv aus. Luxemburg ist das angesehenste Zentrum für den internationalen Fondsvertrieb - mit jährlich rund hundert neuen Fondsanbietern aus der ganzen Welt, die den Finanzplatz als Domizil für ihre Fonds wählen und diese von Luxemburg aus in etwa 70 Länder vertreiben.

Das Geschäft mit Private Label Fonds läuft auch hierzulande ausgezeichnet.

Ja, Investmentfonds bieten Vermögensverwaltern in Deutschland nach wie vor die besten Möglichkeiten, Kundengelder sicher zu verwalten. Fonds sind dabei Produkte, die nicht nur den Kunden, sondern auch den Verwaltern die Sicherheit geben können, den immer anspruchsvolleren Regulierungserfordernissen bei der Verwaltung von Kundengeldern nachgekommen zu sein. Durch die Kooperation mit einem Private-Label-Dienstleister wird der Verwaltungsaufwand für den Portfoliomanager deutlich reduziert und wesentlich effizienter. Er gewinnt somit wertvolle Ressourcen und kann sich auf die

relevanten Kompetenzfelder fokussieren: Portfoliomanagement und Kundenbetreuung.

Hat sich der positive Geschäftstrend 2015 fortgesetzt?

Die Entwicklung ist nach wie vor sehr dynamisch: Zum 31. Juli 2015 konnte das betreute Volumen gegenüber dem Vorjahr um 8,6 Milliarden Euro auf insgesamt 42,8 Milliarden Euro gesteigert werden. Triebfedern sind der fortgesetzte Markterfolg unserer Bestandskunden, die ihren Fondsabsatz weiter ausbauen konnten. Zusätzlich haben wir auch in diesem Jahr vielversprechende Neukunden wie etwa die CM-Equity AG hinzugewonnen, die mit innovativen Fonds den Markt bereichern werden.

Viele Verwalter bemängeln die Vertriebsunterstützung seitens der KVG. Was tun sie in dem Bereich?

Unsere langjährige Erfahrung hat gezeigt, dass die Ansprache von Investoren optimalerweise durch den Vermögensverwalter erfolgen sollte. Nur er kann den Anleger ohne jegliche Interessenkonflikte, authentisch und glaubwürdig von den Vorzügen seines Fonds überzeugen.

Lassen Sie den Verwalter beim Thema allein?

Nein, unser Fokus liegt auf einem breit gefächerten Spektrum an Vertriebsmanagement- bzw. Vertriebsunterstützungsleistungen. So übernehmen wir die komplette Abwicklung von Vertriebsvereinbarungen und die Auszahlung der Bestandsprovisionen an Vertriebspartner wie Fondsplattformen und Banken inklusive Controlling, einem ausführlichen Reporting und weiteren vertriebsunterstützenden Auswertungen. Dazu unterhalten wir über 50 Vereinbarungen und pflegen Kontakte mit nahezu allen Plattformen im deutschsprachigen Raum und darüber hin-

aus. Diese Vereinbarungen können flexibel von jedem Initiator genutzt werden. Neue Vertriebspartner werden schnell angebunden und weitere Vereinbarungen laufend abgeschlossen.

Des Weiteren sorgen wir dafür, dass Interessenten und Investoren Informationen und Dokumente der Private-Label-Fonds unserer Initiatoren überall finden können. Dazu gehören die tägliche Auslieferung der Fondspreise und Steuerdaten, die gesetzeskonforme und kostengünstige Publikation der Verkaufsdokumente über die Homepage der IPConcept oder der Depotbank und auf Wunsch die Auslieferung von Portfoliodaten. Änderungen der Verkaufsdokumente, Publikationen und Ausschüttungsmittelungen werden über einen wöchentlichen Newsletter an Banken, Fondsplattformen und Datenprovider kommuniziert und zusammen mit den jeweils aktuellen Fondsstammdaten ausgeliefert.

Wir beraten unsere Initiatoren beim Marktauftritt und der Erstellung von Factsheets, Marketing- und Verkaufsunterlagen. Wir unterstützen bei der Einführung der Fonds in den Freiverkehr der Börsen Hamburg-Hannover, Frankfurt, Berlin und München. Zusätzlich bieten wir im Rahmen unseres Partnerstandskonzeptes die unkomplizierte Präsentation unserer Initiatoren und ihrer Private-Label-Fonds auf Finanzmessen an.

Gibt es Vernetzungsmöglichkeiten zwischen den Initiatoren?

Über aktuellen Themen und Entwicklungen wie UCITS V, EMIR, FATCA informieren wir unsere Fondsinitiatoren mit einem Newsletter. Mit unserem jährlichen Fonds-Forum bieten wir unseren Privat-Label-Fonds Initiatoren ein informatives Fachprogramm und eine wertvolle Networking-Plattform.

IPCONCEPT

IPConcept ist eine Tochter der DZ Privatbank in Luxemburg – dem größten Auslandstützpunkt der DZ BANK Gruppe. Die DZ Privatbank ist das genossenschaftliche Kompetenzzentrum für Private Banking, Währungskredite und Fondsdienstleistungen. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft IPConcept betreut mit ihren Standorten in Luxemburg und Zürich derzeit 377 Fonds mit einem Volumen von rund 43 Mrd. Euro. Die Bandbreite umfasst die Konzeption der Fonds, die Auflegung, weltweite Vertriebszulassungen, Risikomanagement, Asset-Management Controlling und die Erfüllung der Veröffentlichungspflichten. In der Schweiz bieten wir unseren Kunden die Fondsleitung, Fondsvertretung und vertriebsunterstützende Dienstleistungen an. Zu unseren Partnern gehören Vermögensverwaltungen, Banken und Family Offices, darunter renommierte Adressen wie Arabesque Asset Management, Ethenea Independent Investors, Conren Research, Eyb & Wallwitz, Flossbach von Storch oder StarCapital

Umfrage KVG

Die Klage ist des Kaufmanns Gruß

Wer mit Service-KVGs redet, hört viele Klagen. Dabei läuft das Geschäft mit den Private Label-Fonds hervorragend.

Die Anbieter stöhnen über den zunehmenden Wettbewerb, den Druck auf die Margen, die Ungewissheit durch das KAGB, die immer noch nicht gelösten ‚Regulierungslöcher‘, über den weiter ansteigenden Wust an Vorschriften, den daraus wachsenden Aufwand bei gleichzeitigem Druck auf die Margen. Ja gut, heißt es auf Einwände, das Geschäft laufe, aber das könne sich leicht ändern. Und okay, die Marktphase sei günstig, aber was, wenn der Börsenwind von Norden wehe? Und die Regulierung? Habe zwar mehr Sicherheit für Kunden etwa im Bereich geschlossener Fonds gebracht, aber ob das wirklich neue Geschäftsmöglichkeiten bringe?

Die Umfrage, die der Private Banker einmal jährlich bei den wichtigsten Kapitalverwaltungsgesellschaften macht, zeigt fast überall Fortschritte, etwa bei den Assets under Management und der Zahl der aufgelegten Fonds. Der Marktführer nach Zahl der Private Label Fonds in Deutschland, die Universal Investment, legte gegenüber der letztjährigen Befragung bei den Assets um rund sieben Milliarden und bei der Fondsanzahl um fast 40 Prozent zu. Die Deutsche Fund Platforms, die das Geschäft von Oppenheim und der Deutschen Bank bündelt, meldet eine Zunahme der Assets um rund 18 Prozent. Ähnlich gut lief es auch bei IPConcept. Der Marktführer in Luxemburg erhöhte die Assets um rund 20 Prozent.

Die KVGs haben allen Klagen zum Trotz Grund, weiter optimistisch zu sein. Ob man mit Verwaltern oder Beobachtern des Marktes spricht: An Fonds führt für viele Semiinstitutionelle kein Weg vorbei. Die Produkte gelten als die bestregulierten und mit dem meisten Vertrauen ausgestatteten Finanzmarktprodukte überhaupt. Das strahlt längst über die Grenzen

Deutsche Fund
Platforms:Verbindungen
gesucht



Deutschlands hinaus und könnte sich auch für die Eroberung neuer Märkte auszahlen. Zertifikate oder Wikifolios werden noch über Jahre keine Alternative sein. Weiter steigende Umsätze könnten für die KVGs aber auch aus einer anderen Entwicklung kommen: Mit dem Kapitalanlagegesetzbuch rückt die Welt der geschlossenen Fonds an die der offenen heran. Für die KVGs winkt ein ganz neuer Geschäftsbereich. Die meisten verfügen über die notwendigen Genehmigungen und haben selbst auch AIF-Themen ins Blickfeld genommen (s. Tabelle). Allerdings droht den gestandenen KVGs ein ganz neuer Wettbewerb: Mit der Hamburger Asset Management hat sich ein Anbieter, der von zwei renommierten Experten für geschlossene Fonds gegründet wurde, auf das Private Label Geschäft fokussiert. Kein Grund zu Klagen. Konkurrenz belebt bekanntlich das Geschäft.

Die wichtigsten Kapitalverwaltungsgesellschaften

Name	Assets (Mrd. €)	Fonds (Anzahl)	Offene AIF/ Geschlossene	Ansprechpartner	Mail	Telefon
Alceda	ca. 6*	ca. 200*	0/4	Michael Sanders	info@alceda.lu	00352 248 329 1
Ampega Invest.	ca. 15*	ca. 70*	0/0	Klaus Schumacher	klaus.schumacher@talanx.com	0221 790799 624
Avana Invest	1		0/11	Günter Stibbe	guenter.stibbe@avanainvest.com	089 210235821
Axxion	5	130	22/0	Jennifer König	j.koenig@axxion.lu	00352 76 94 94 602
Bayern Invest	1,1	21	11/0	Jörg Schwanitz	joerg.schwanitz@bayerninvest.lu	00352 28 26 24 30
DeAWM	> 35	> 300	0/0	Marco Schmitz	marco-a.schmitz@db.com	0221 145 2977
Dr. Peters			0/0	Justin Wiedemann	justin.wiedemann@dr-peters.de	0231 557173 586
Hamburg AM	0,35	3	0/3	Anja Steffens	Anja.Steffens@hh-asset.de	040 339 62 620
Hansainvest	7,1	147	73/3	Boris Wetzck	boris.wetzck@hansainvest.de	040 300 57 61 61
HTB			0/2	Patrick Brinker	P.Brinker@htb-fondsinvest.de	0421 79 28 39 228
HSBC INKA	ca. 5,5*	ca. 70*	0/0	NN	info@inka-kag.de	0211 910 2581
IP Concept	42,8	377	105/0	Felix Graf von Hardenberg	Felix.Hardenberg@ipconcept.com	00352 260 248 4976
LRI Invest	7,3	134	0/0	Thomas Schuh	Thomas.Schuh@lri-invest.lu	00352 261500 2220
Universal	30	754	0/3	Andreas Hausladen	andreas.hausladen@universal-investment.com	069 71043 555
Wallberg Invest	0,5	11	3/0	Christian Klein	Christian.Klein@wallberg.eu	00352 27 35 72 25
Warburg Invest	ca. 3*	ca. 60*	0/0	NN	info@warburg-invest.com	040 3282 5100

Quelle: Anbieter, Private Banker, 2015; * geschätzt