

Wichtiger Teil der Wertschöpfungskette

DIE MODERNE SERVICE-KVG: MEHR ALS NUR FONDSAUFLEGUNG UND -ADMINISTRATION!

Von Dr. Jörg W. Stotz, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH

Der Fondsmarkt ist immer Bewegung. Und er wird es bleiben. Egal ob Regulierung, Digitalisierung oder Nachhaltigkeit – während der 50-jährigen Geschichte von HANSAINVEST hat es viele Veränderungen und ganz unterschiedliche Themen gegeben. Dies gilt in einem wachsenden, sich ständig verändernden Markt definitiv auch für die Zukunft. Die ursprünglichen Aufgaben einer Service-KVG – Fondsauflegung und Fondsadministration – reichen heute bei weitem nicht mehr aus, um die Erwartungen der Partner einer Service-KVG, vor allem Vermögensverwalter und Asset Manager, zu erfüllen.

Zu Beginn stehen für Vermögensverwalter allerdings die Fondskonzeption und -auflegung sowie die Administration des initiierten Investmentvermögens. Die Service-KVG übernimmt als Dienstleister und Partner einige grundlegende Aufgaben wie die aufsichtsrechtlich geforderten Leistungen. Zunehmend komplexe Regelungen von Fonds, KVGen und Investoren erschweren es insbesondere Vermögensverwaltern und kleineren Asset-Managern, diesem Regelwerk effizient zu genügen. Das nötige Know-how in diesem Bereich zu erwerben bzw. aufzubauen ist kostenintensiv und bindet Ressourcen, die sonst für das Asset-Management und den Vertrieb zur Verfügung stünden.

Womit das zentrale Argument für die Zusammenarbeit mit einer externen Service-KVG genannt ist: Die Arbeitsteilung und damit die Konzentration auf die Kernkompetenzen der Beteiligten. Die KVG übernimmt alle administrativen Aufgaben wie Abstimmung von Verträgen, Erstellung der Anlagebedingungen, Verkaufsprospekte und wesentlichen Anlageinformationen sowie die Koordination mit der BaFin. Dabei greift sie auf etablierte Prozesse zurück und ist zudem mit der Implementierung der nach wie vor langen Liste neuer regulatorischer Anforderungen vertraut. Gleiches gilt für das Reporting für unterschiedliche Investorengruppen oder die Abstimmung mit der Verwahrstelle. Fondsinitiatoren können sich damit auf das Management ihres Fonds und den Fondsvertrieb konzentrieren.

Von Skaleneffekten profitieren

Viele Prozesse einer Service-KVG laufen standardisiert ab. Dies führt auf Seiten der Service-KVG zu Skaleneffekten, die dem Investor einerseits eine höhere Qualität im Bereich regulatori-



Dr. Jörg W. Stotz ist Sprecher der Geschäftsführung der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH

scher Anforderungen sichern und auf der anderen Seite seine Kosten senken. Zudem ist eine höhere Geschwindigkeit bei der Fondsauflegung möglich. Im laufenden Geschäftsbetrieb sorgt die Service-KVG dafür, dass alle regulatorischen Anforderungen erfüllt werden sowie die Fondsadministration, das Risikomanagement und die Compliance-Funktionen sichergestellt sind.

Nicht zuletzt ist neben einer grundsätzlichen Flexibilität im Umgang mit den Wünschen und Anforderungen der Partner auch Vielfältigkeit gefragt. Als eine der wenigen Service-KVGen in Deutschland verfügt die HANSAINVEST über die Erlaubnis zur Auflage nahezu aller relevanten Assetklassen. Egal ob Sachwert oder Wertpapier, unabhängig davon, ob offen oder geschlossen, und je nach Partnerwunsch in Deutschland oder in Luxemburg: die Fondspartner der HANSAINVEST erhalten alle Leistungen und Services aus einer Hand. Damit fungiert sie als „One-Stop-Shop“ in Sachen Fondslösungen und bietet dem Fondspartner den Vorteil, immer bestmöglich bezüglich einer passenden Fondslösung beraten zu werden und gleichzeitig komplexe Mandate konzipieren zu können.

Neben einem klaren Fokus, Experten Know-how, der Realisierung von innovativen Fondsprojekten und der Entwicklung von individuellen Lösungen muss die Service-KVG von heute auch in anderen Themenfeldern weiterdenken, um hochprofessionellen und flexiblen Rundumservice für Financial und Real Assets in gefragten Themen anzubieten.

Erwartet wird ein Online-Reporting, auch für institutionelle und regulatorische Ansprüche, das State of the Art ist. Im Rahmen des Dienstleistungsangebots in puncto Digitalisierung gilt dieser Anspruch auch für weitere digitale Services und die technische Infrastruktur. Die HANSAINVEST betrachtet beispielsweise das eigene Fondscockpit als Meilenstein der digitalen Fondsauflegung und Alleinstellungsmerkmal in der deutschen KVG-Landschaft. Es zeichnet sich u.a. durch ein gemeinsames Frontend für Kunden und Mitarbeiter sowie eine hohe Datensicherheit und Transparenz für alle bei der Fondsauflegung beteiligten Parteien aus. Der sehr hohe Automatisierungsgrad sorgt für eine deutliche gesteigerte Datenqualität innerhalb der KVG.

Marketing- und Vertriebsangebote als Wettbewerbsvorteile

Neben der reinen Fondsauflegung und -administration muss eine Service-KVG heute auch verstärkt Marketing- und Vertriebsunterstützung in ihrem Dienstleistungsportfolio vorhalten, um ihren Fondspartner bestmöglich unterstützen zu können. Entsprechend gilt es, kontinuierlich über mögliche Formate nachzudenken, die für Fondspartner interessant sein könnten. Die steigende Nachfrage hinsichtlich zusätzlicher Dienstleistungen bietet gleichzeitig auch eine ausgezeichnete Möglichkeit, sich mit einem zielgerichteten Angebot vom Wettbewerb abzugrenzen. Dazu gehört bei der HANSAINVEST beispielsweise ein Vermögensverwalter-Netzwerk, mit dem die Service-KVG ihre Fondspartner im Rahmen von Marketing und Vertrieb unterstützt. Zu weiteren Maßnahmen zählen u. a. Unterstützung bei der Erstellung und dem Versand von Pressemitteilungen zur Fondsauflegung sowie mögliche Präsenzen in weiteren Medien, dem hauseigenen Kundenmagazin sowie auf Veranstaltungen wie der Truffle Tour oder dem FONDS professionell Kongress. Fondspartner erhalten damit Zugang zu relevanten Redaktionen oder profitieren von ausgewählten Veranstaltungen. Gleichzeitig kommen auch Synergieeffekte bei kostenpflichtigen Optionen zum Tragen.

Nachhaltigkeit konsequent zu Ende denken

In aller Munde ist auch das Thema Nachhaltigkeit. Dies wird so bleiben, denn dabei handelt es sich nicht nur um eine Welle, sondern um eine Bewegung, die nicht aufzuhalten sein wird und die Zukunft spürbar beeinflussen dürfte. Dadurch nimmt Nachhaltigkeit zukünftig auch eine wesentliche und zentrale Rolle im Dienstleistungsangebot einer Service-KVG ein. Es geht um ein Grundverständnis von Verantwortung für die Welt aus ökologischer, sozialer und ökonomischer Perspektive. Unternehmen jeglicher Branche haben eine Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft. Dies gilt natürlich auch für die Fondsbranche.

Institutionelle Investoren artikulieren immer umfassendere Vorgaben an nachhaltige Investments. Die an einer Fondslösung beteiligten Dienstleister sollten diese Anforderungen aber nicht nur im Rahmen eines nachhaltigen Produktangebots berücksich-

tigen, sondern auch selber nachhaltige Aspekte in ihre Unternehmensführung einbeziehen. Nur so können Initiatoren das Thema Nachhaltigkeit konsequent zu Ende denken. Reduzieren wir den Aspekt der Nachhaltigkeit nur auf die Produktebene, entspricht dies bei einem nachhaltigen Investment nur der halben Wahrheit und ist Etikettenschwindel. Aus diesem Grund wird es immer wichtiger, Partner an seiner Seite zu haben, die ebenfalls nachhaltig denken. Das gilt mit Blick auf das Produkt Investmentfonds nicht nur für den Initiator oder Asset Manager, sondern auch für die Verwahrstelle und die Service-KVG.

Die HANSAINVEST treibt die Entwicklung der bisherigen Geschäftsstrategie unter nachhaltigen Gesichtspunkten kontinuierlich voran. Mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit hat sie bereits Anfang 2019 die gesamte Geschäftsstrategie modifiziert. Dazu wurde ein unternehmensweites Projekt initiiert, welches alle relevanten Handlungsfelder des Unternehmens umfasst: Unternehmensführung und Kommunikation, Produkte und Dienstleistungen sowie Mitarbeiter, Umwelt und Gesellschaft.

Bezogen auf das Geschäftsmodell einer Service-KVG und das Dienstleistungsangebot für die Partner arbeitet die HANSAINVEST an einer Plattform, die es Vermögensverwaltern und Asset Managern erlauben wird, Nachhaltigkeit effizient, günstig und ressourcenschonend in die Fondsarchitektur einzubauen. Das Neue daran: Auch die Kapitalverwaltungsgesellschaft schließt Verträge mit den Nachhaltigkeitsagenturen wie etwa ISS OEKOM und den Indexanbietern wie z B MSCI und implementiert die Daten entsprechend in die Systeme. Der Vermögensverwalter, der einen nachhaltigen Fonds anbieten möchte, kann sich basierend auf unserer Infrastruktur einfach für einen Datenprovider entscheiden.

Zudem profitieren Fondspartner bei der Auflegung von nachhaltigen Produkten nicht nur vom vorhandenen Know-how bei der Umsetzung des jeweiligen Konzeptes, sondern bspw. auch von der FNG-Mitgliedschaft. Denn die Entwicklung von Qualitätsstandards für nachhaltige Geldanlageprodukte treibt das FNG ebenfalls stetig voran. Fondspartner erwarten von der Service-KVG zunehmend, dahingehend beratend unterstützt zu werden, und wünschen, dass ihre Investmentfonds so konzipiert werden, dass sie die Qualitätsstandards für nachhaltige Publikumsfonds erfüllen und entsprechende Auszeichnungen erhalten.

Alles in allem kann die Service-KVG als wichtiger Teil der Wertschöpfungskette durch eine Vielzahl an Maßnahmen bedeutend dazu beitragen, dass die Nachhaltigkeitsstrategie des Fondspartners schlüssig ist.

Weitere Informationen: www.hansainvest.com