

Chartered Opus

MIT KREATIVITÄT ZUR PASSGENAUEN LÖSUNG

Vermögensverwalter können sich durch die Umsetzung eigener Investmentstrategien differenzieren und ihr Angebot stärken. Von Axel Mielke, Chartered Opus

Unabhängige Vermögensverwalter, aber auch Family Offices, sind oft in Nöten, wenn es um die passgenaue Umsetzung ihrer Strategien oder der ihrer Kunden geht. Es gibt zwar unendlich viele Finanzprodukte wie Fonds, Zertifikate, ETFs und sonstige Angebote aller Couleur. Trotzdem passen viele Produkte oft nicht genau zu dem, was sich der Kunde, aber auch der Vermögensverwalter selbst, vorstellt. Deshalb wächst der Bedarf an individuellen Lösungen, der durch das Angebot der Banken und der großen Fondsanbieter in vielen Fällen nicht bedient wird. Da ist bei den Banken zum einen der Trend zu Massenprodukten – das kostet kaum Zeit und bindet weniger Kapital. Zum anderen sind es oft die kleinen Größenordnungen, die eine spezielle Lösung unattraktiv machen.

Regulierung erhöht Bedarf an neuen Produkten

Mit Einführung der EU-Benchmark-Verordnung 2018 stiegen die Anforderungen an die Zertifikate-Emittenten für „Active Managed Certificates“ (AMC) und andere Indexzertifikate, denn nun sind regulierte EU-Benchmark-Administratoren für die Indexverwaltung erforderlich. Darüber hinaus werden Privatinvestoren durch die Regulierung von einem Engagement in Assets wie Alternative Investmentfonds, Private Debt und Private Equity-Investments im Vergleich zu anderen Anlegern wie Banken und Versicherungen im Regelfall benachteiligt. Und nicht zu vergessen: Die aktuellen Anforderungen – ausgelöst durch MiFID II – im Anlagevermittlungsgeschäft sowie Kostenbelastungen haben zu einer Veränderung im Private Banking geführt; von der Individualberatung hin zu Portfolio-management-Produkten. Dies alles führt zu einem immer größeren Bedarf von Anlage-Produkten, die ganz auf die Bedürfnisse der Vermögensverwalter und ihre Kunden zugeschnitten sind.

Vermögensverwalter kooperieren mit Emittenten – Erweiterung des Geschäftsmodells

Eine mögliche Lösung: Vom Vermögensverwalter selbst initiierte Produkte. Diese haben erhebliche Vorteile. Zum einen erweitert der Vermögensverwalter sein Produktangebot und kann seine Kundenbasis ausbauen, da unabhängig von



Axel Mielke arbeitet für die Emissions- und Produktionsplattform Chartered Opus, einem der führenden Spezialisten für Zertifikate und Strukturierte Produkte in Europa. Chartered Opus hat über eine Milliarde Euro Assets under Management und ist im Bereich von Zertifikatlösungen einer der führenden Anbieter. Das Unternehmen hat bereits mehr als 150 Zertifikate für Vermögensverwalter und Family Offices emittiert.

einem Vermögensverwaltungsvertrag eine Kundenbindung an das Produkt entsteht. Der Vermögensverwalter wird somit zum Initiator. Beispiele für eine solche Individuelllösung sind aktive Baskets von Aktien und Rentenpapieren. Oder es werden quantitative Handelsstrategien realisiert, die in ähnlicher Form in UCITS-Fonds kaum umsetzbar sind. Daneben gilt es aber auch Alternative Anlageklassen wie Private Equity und Private Debt für seine Kunden zu erschließen. Aber: Nicht alle Strategien müssten selbst entwickelt werden, denn es gibt ein großes und sehr gutes Angebot an Alternativen Investmentfonds (AIF). Für Vermögensverwalter ist es neben dem Aufspüren dieser Fonds jedoch schwierig dort zu investieren. Der Vermögensverwalter benötigt eine depotfähige Lösung, dessen Bereitstellung eine Herausforderung darstellt.

Strategie-Indizes als „kleine Fondslösung“

Publikum-AIFs und UCIT-Fonds wären zwar häufig die op-

timale Lösung zur Verpackung der liquiden Strategie eines Vermögensverwalters. Hohe Auflagekosten und eine lange Time-to-Market erfordern jedoch einen signifikanten Ressourceneinsatz. Chartered Opus hat hier eine Emissionsstruktur aufgesetzt, durch die Produktinitiatoren die Möglichkeit erhalten, Strategie-Indizes für ihre Kunden zu verbriefen. Neben der Verbriefung der eigenen Strategie, können auch operative Vorteile wie eine Optimierung von Handelskosten und effizientes Ordermanagement realisiert werden.

Für Vermögensverwalter bestehen erhebliche Hürden, um in Early Stage Ventures zu investieren

Darüber hinaus wurde der Bereich „Chartered High-Tech“ ins Leben gerufen. Dahinter verbergen sich Zertifikate, die unter dem Titel „Chartered High Tech Bond“ firmieren. Diese Serie wurde gestartet, um den Start-up-Produkten einen Namen zu geben.

Welche Unternehmen stecken aber genau hinter diesen Bonds? Es sind Start-ups wie ZSquare oder Bitfury. Allesamt Namen, die heute noch kaum bekannt sind, aber das Potential haben, in ihrem Bereich führend auf der Welt zu werden. So hat ZSquare ein Endoskop entwickelt, das besonders dünn ist (0,45 Millimeter) und damit besser als vergleichbare Produkte für minimal-invasive operative Einsätze, aber auch zur Sichtprüfung schwer zugänglicher Hohlräume eingesetzt werden kann. Bitfury ist bereits das größte Blockchain-Service-Unternehmen weltweit. Die Beispiele ließen sich beliebig fortsetzen. Bei all unseren Zertifikaten profitieren die Anleger an der Wertsteigerung der Zertifikate. Die unterliegenden Assets sind jeweils Aktien, die nicht gelistet sind.

Auch Private Debt bleibt häufig eine unerreichte Renditequelle

Investments in Private Debt, einem Markt, der in den letzten Jahren rasante Wachstumswahlen aufzeigt, bleiben für die Vermögensverwaltung häufig außen vor. Aus regulatorischen Gründen ist es für Vermögensverwalter im Vergleich zu Institutionellen kaum möglich, in einzelne Finanzierungen, Schuldscheindarlehen oder Kreditprodukte zu investieren. Der Vermögensverwalter braucht auch hier wieder einen Partner, um das Investment investierbar zu machen.

Dem Vermögensverwalter bietet dies aber auch eine Chance, neben seinem Sachverstand zu einzelnen Assetklassen, zielgerichtete Investments vorschlagen, die der Kunde ohne ihn nicht umsetzen könnte. Sein Netzwerk und Zugang zu Partnern

bietet ein weiteres Differenzierungsmerkmal und rechtfertigt seine Stellung.

Anlegerschutz sollte auch bei flexiblen Lösungen im Vordergrund stehen

Zum Schluss noch ein Wort zum Anlegerschutz: Dieser ist heute schon recht effektiv, doch um auch die ökonomischen Risiken für die Kunden zu minimieren, nutzt Chartered Opus den rechtlichen Rahmen der „Compartment-Lösung“ in Luxemburg. Ein Compartment ist dabei ein vom übrigen Vermögen einer Gesellschaft getrenntes Teilvermögen. Dies dient dazu, die Ansprüche der Anleger zu bedienen und sie auch im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Emittenten zu schützen. Das Teilvermögen ist rechtlich und wirtschaftlich unabhängig. Darüber hinaus ist es vor dem Zugriff des Zertifikatsemittenten selbst oder deren Gläubiger geschützt. Es gilt also eine doppelte Absicherung, die zum einen die Kreativität und Gestaltungsfreiheit der Emittenten und Vermögensverwalter nicht einschränkt, sowie gleichzeitig die Anleger vor einer möglichen Zahlungsunfähigkeit des Emittenten schützt.

Weitere Informationen: www.chartered-opus.com

Der Verbriefungsspezialist

CHARTERED OPUS – EINE BESONDERE VERBINDUNG

Von einem reinen passiven Tracker bis zum komplexen aktiven Managementansatz ist alles denkbar

Kann man patriarchale Familienstrukturen mit Fintech verknüpfen? In Düsseldorf versucht das Chartered Opus, ein kleiner Verbriefungsspezialist und Teil der vornehmlich in Asien operierenden Chartered Group, hinter der Eyal Agmoni, ein israelischer Selfmade Bankier, steht. Mit der Finanzkrise hat Agmoni die Chance gesehen, in Europa ein kompetentes Team aufzubauen. Jetzt sitzt ein zehnköpfiges junges Team in einem loftähnlichen Bürogebäude in Düsseldorf Unterbilk und bedient laut ihrem Chef Daniel Maier die Kundschaft von der Kö.

Wenn ein Vermögensverwalter anruft, dann geht es meist um Verbriefungen. Chartered Opus ist eine Plattform, mit deren Hilfe sich private Vermögende, Family Offices, Vermögensverwalter, aber auch Investmentbanken, Immobilienunternehmen oder Industriebetriebe – letztens war der Marktführer für Palettenlogistik da – eine Schuld verbrieft lassen können.

Für Vermögensverwalter dürfte vor allem die Auflage von White-Label-Zertifikaten interessant sein. Die Nachfrage nach solchen Produkten wächst nach der Lehmann-Delle wieder an. Es ist nicht nur der Schock der Pleite samt ihren negativen Imagewirkungen, der allmählich verblasst. Die Digitalisierung macht die Auflage solcher Produkte auch immer einfacher und preiswerter. Während es von der Idee bis zur Realisierung eines Fonds mindestens drei Monate dauert, braucht es im Zertifikatefall vielleicht vier Wochen, bis ein zugelassenes Produkt investierbar ist.

Seinen typischen VV-Kunden beschreibt Maier als einen erfahrenen Verwalter, der vielleicht schon einen eigenen Mischfonds hat, in dem der Hauptteil seiner Kundengelder steckt und in dem die Strategie des Hauses umgesetzt wird. Daneben gibt es vielleicht noch eine riskantere Long-Short-Strategie, für die sich zum Beispiel 40 Kunden mit einem Gesamtvolumen von vielleicht 5 Millionen Euro erwärmen konnten. Spätestens mit MiFID II ist dieses kleinteilige Geschäft mit Einzeldepots extrem verwaltungsaufwändig geworden.

Chartered Opus baut dem Verwalter den Index, ein Muss für jedes Zertifikat. Von einem reinen passiven Tracker bis zum komplexen aktiven Managementansatz ist dabei alles denkbar. Der Vermögensverwalter liefert die Indexwerte und legt seine Gebühren fest. Man sucht den besten Broker und die geeignete



Daniel Maier ist bei Chartered Opus für die Strukturierung der Produkte verantwortlich

Depotbank und in wenigen Wochen steht das Private-Placement-Zertifikat. Will der Kunde ein zum öffentlichen Vertrieb zugelassenes Produkt haben, dauert es – über Luxemburg – etwas länger.

Mit Chartered Opus hat der Vermögensverwalter, ähnlich wie mit Universal Investment oder der Hansainvest im Fondsbereich, einen einzigen Ansprechpartner, der die Dienstleister koordiniert, das Tagesgeschäft übersieht und für alle mit einer All-In-Fee abrechnet. Im oben genannten Fall, so Maier, würden jährlich 50-75 Basispunkte an Kosten für den Emittenten anfallen. Etwa die gleiche Marge kommt noch einmal als einmalige Setup-Gebühr hinzu.

Das Geschäft läuft. Seit 2013 haben die Düsseldorfer 150 Verbriefungen mit einem Gesamtvolumen von über einer Milliarde Euro gestemmt. Am Anfang, so Sprecher Axel Mielke, hat insbesondere der Name Chartered und damit der Banken-hintergrund den Verbriefern geholfen. Mittlerweile konnte man einen Kredit von einer der anderen Firmen Eyal Agmonis vorzeitig zurückzahlen. Mit MiFID II hat das Geschäft nochmal angezogen. Die Verbindung funktioniert.