FAROS CONSULTING
Pension & Asset Advisory

Mit dem Custodian verheiratet?

Anforderungen institutioneller Anleger an ihre Depotbank

INVESTMENT FORUM

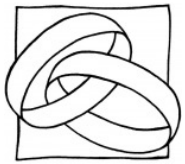
Oliver Dräger

21. Juni 2012

Inhalt

- Komplexes Umfeld zwischen Anlegerwünschen und Aufsicht
- Klassische Depotbankaufgaben
- Zusätzliche Dienstleistungen
- Ansprechpartner: Ansprech-Partner!
- Kosten: Eine Todesspirale?

Drum prüfe, wer sich ewig bindet…



„Die Dauer einer Ehe bis zur Scheidung hat in den letzten zehn Jahren wieder zugenommen. Die im Jahre 2010 geschiedenen Ehen haben im Durchschnitt 14 Jahre und zwei Monate gehalten.

Zum Vergleich: Die durchschnittliche Ehedauer bis zur Scheidung lag 1992 bei Elf Jahren und sechs Monaten."

Quelle: Statistisches Bundesamt 2011

Gilt dies auch für die Beziehung zwischen institutionellem Anleger und Depotbank?

Unterschiedliche Voraussetzungen (Anlegerseite)

Einfach gestrickt…

- Direktinvestment in Publikumsfonds
- Kapitalanlage-Controller investorenseitig vorhanden
- Großes Vertrauen in die Manager
- Einfache Buchführung, lediglich HGB-Bilanzierung
  - KAG nicht nötig
  - schlanke Kapitalanlagen-Verwaltung
  - manches wird einfacher

Unterschiedliche Voraussetzungen (Anlegerseite)

… oder hoch komplex

- Master-KAG-Konstruktion(en)
- Eine oder mehrere Depotbanken
- Outsourcing- und Advisorymöglichkeiten
- Unterschiedlichste Anlageinstrumente
- Alternative Assets, Private Equity, Absolute Return, Infrastructure, Rohstoffe
- Komplizierte Verbindlichkeitsstruktur
- IAS/HGB/etc. Buchhaltung
- Experten für Manager-Auswahl, Implementierung, KAG- und Depotbank-Beurteilung, Steuersachverständige, usw.

Anlegerwünsche

Verschiedene Investoren – unterschiedliche Aufgabenstellungen

- Organisatorisch:
  - Standort
  - Sprache
  - Ansprechpartner
- Basisdienstleistungen
  - Cash Management
  - Wertpapierleihe
  - Steuerrückforderungen
- Zusatzdienstleistungen
  - Performance-Analyse
  - Risikomessung
  - Konsolidierung
  - Reporting (IFRS, HGB, VAG, etc.)

Hohe Transparenz im Markt erhöht den Druck auf die Marge

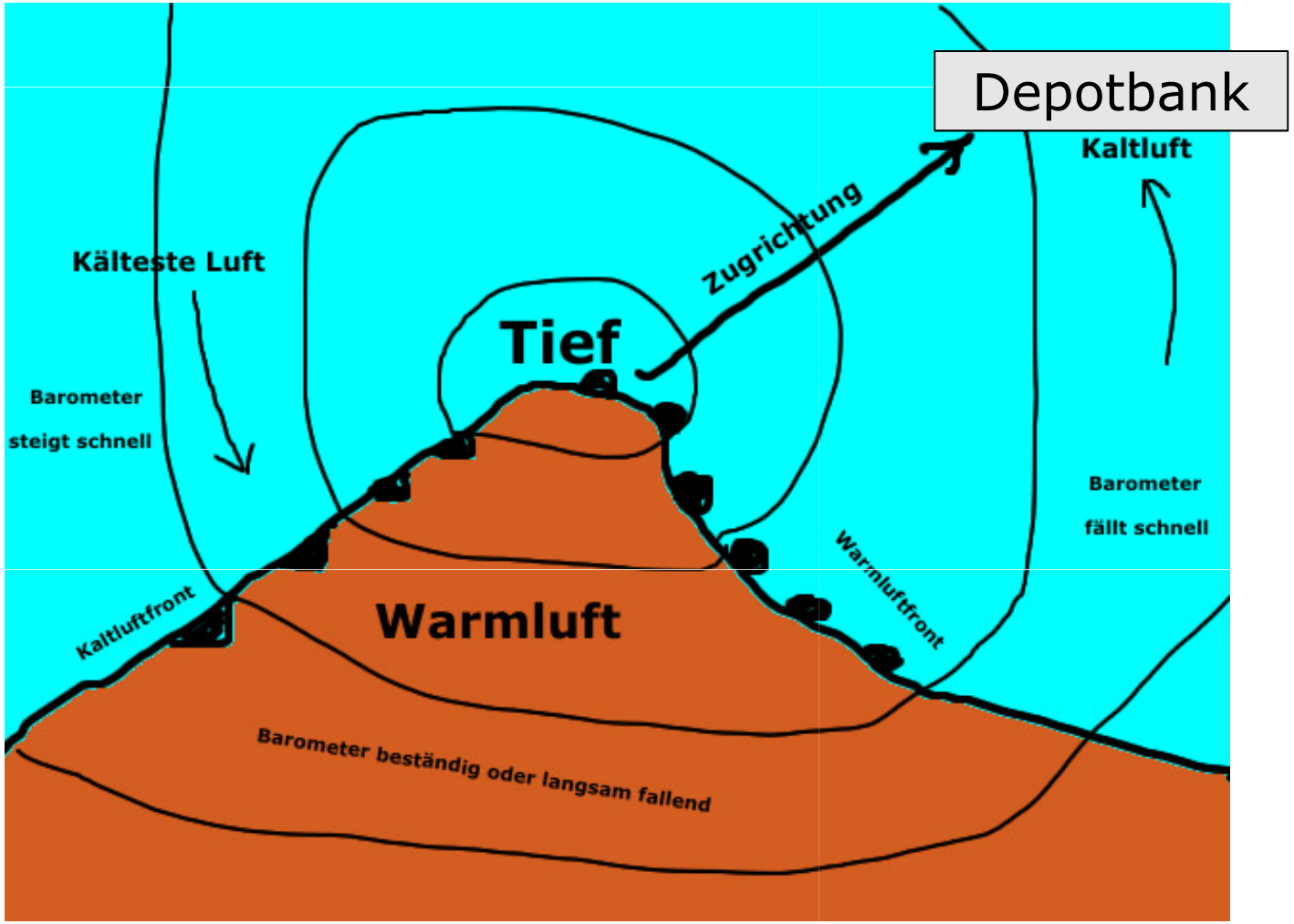
Wachsender regulatorischer Druck

Anforderungen der Aufsicht

- Gesetzliche Rahmenbedingungen beim Kunden
  - InvG
  - Solvency
  - Haftung
  - internes Risikomanagement
- Druck auf die Anbieter
  - AIFM
  - UCITS
  - EMIR
  - …

Erhöhte Investitionen, die aber nicht vergütet werden

Die Wetteraussichten?



Quelle: Horst Tietze, suednorwegen.org

FAROS CONSULTING

Oder so?

Foto: ISS; discovery.com

FAROS CONSULTING

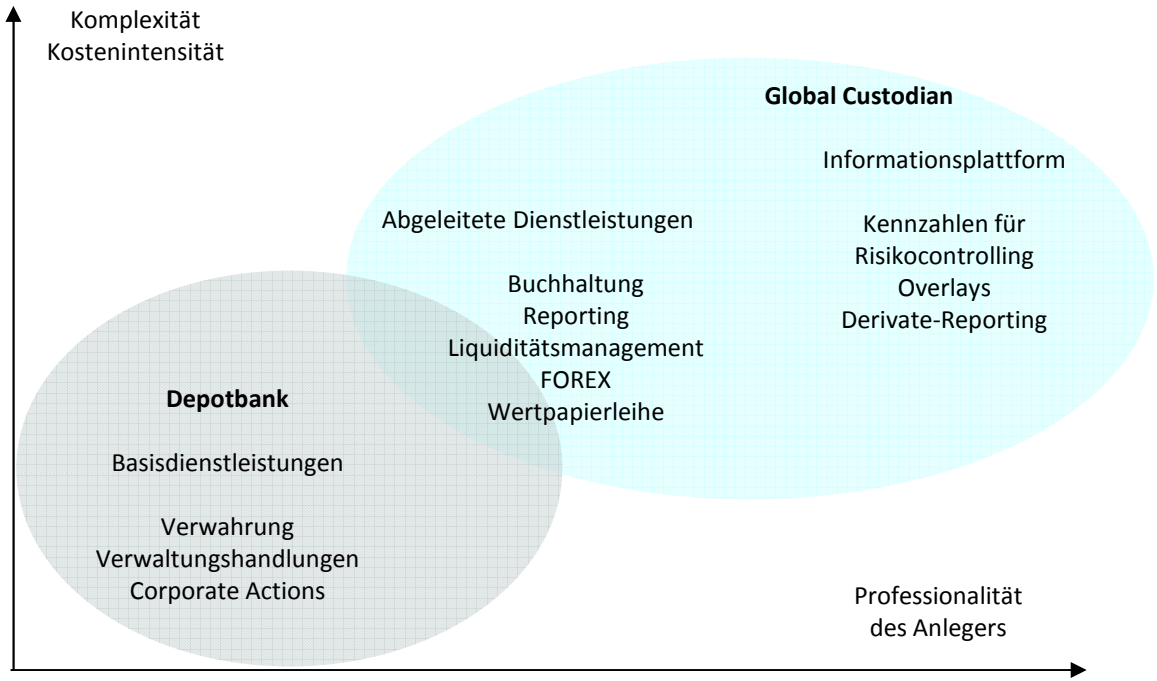
Auswahl für den Investor

Depotbank

- Meistens nur gesetzlich vorgeschriebene Basisdienstleistungen
- Kein eigenes internationales Verwahr-stellennetz
- Geringe Kostentransparenz
- Custody-Geschäft ist kein strategisches Geschäftsfeld

Global Custodian

- Hochqualitative Zusatzdienstleistungen
- Eigenes internationales Verwahrstellennetz
- Volle Kostentransparenz
- Custody-Geschäft ist strategisches Geschäftsfeld verbunden mit hohen Investitionen



FAROS CONSULTING

Worauf es hinaus läuft

Zentrale Frage: Passt die Depotbank zum Kunden?

- Know-how auf Anlegerseite hat enorm zugenommen
  - Große Institutionelle mit ausgefeilter Expertise
  - Kleine Institutionelle zunehmend mit Consultants
- Wunsch nach maßgeschneidertem Lösungspaket
  - Zeiten der „Standard"-Lösungen sind vorbei
  - Individuelle Anforderungen bzgl. Controlling und Risikobestimmung
  - Schnittstellenproblematik
- Überflüssige Leistungen müssen abwählbar sein
  - Doppelangebote Depotbank/KAG unnötig

Enge Abstimmung zwischen Anleger und Service-Provider gewünscht

Was möchte der Investor wissen?

Depotbankauswahl in verschiedenen Frageblöcken

- Allgemeines
  - Organisation, Kundenbetreuungskonzept, Compliance, Notfallplanung
- Personal
  - Aufteilung, Veränderungen im Zeitablauf
- Strategie
  - Nächste 3 Jahre?
  - Marktdatenanbindung, Systeme, Schnittstellen
- Basis- und Zusatzservices
  - Performance-Analyse, Risikomanagement, Reporting, WP-Leihe, Transaktionskostenanalyse, …
- Kosten
  - Depot, Transaktionen, Depotbank, Zusatzdienstleistungen
- Strukturen
  - Zusammenarbeit mit KAGen, Asset Managern

Durchdachte Konzepte und umfangreiche Dokumentation für den Anleger

Womit wird noch Geld verdient?

Kostenspirale und engere Margen

- Goldene Zeiten sind vorbei
  - 6-8 Basispunkte für Spezialfonds
  - Zufriedenheitsgarantie
  - einfach strukturierte Kapitalanlagen
- Boden der Realität
  - 1,5 bis sogar 0,5 Basispunkte
  - kostenintensive Ausstattung
  - Verdrängungskampf
- Ruinöser Wettbewerb
  - Profitabilität nur über Mengengeschäft, wenn überhaupt
  - Alternativ: Ausgefeilte Zusatzdienstleistungen
  - Insourcing von Dienstleistungen für „kleine" Depotbanken

Nutzen für den Anleger?

Gesprächsbereitschaft

Wettbewerb als effiziente Kontrolle für den Anbietermarkt

- Institutionelle Anleger sind gesprächsbereit
  - Ruinöser Preiskampf nützt niemandem
  - Zusätzliche Dienstleistungen können extra vergütet werden
- Aber: Transparenz ist stärker gefragt denn je
  - Marktvergleich kommt vor Preiserhöhung
- Hohe Anforderungen an die Servicebereitschaft der Depotbank
  - Ist der Ansprechpartner wirklich „Ansprech-Partner"?
  - Selbstverständnis als Dienstleister

Exzellente Qualität und gleichzeitige Servicebereitschaft sind notwendig

Fazit

„Die Dauer einer Ehe bis zur Scheidung hat in den letzten zehn Jahren wieder zugenommen. Die im Jahre 2010 geschiedenen Ehen haben im Durchschnitt 14 Jahre und zwei Monate gehalten.

Zum Vergleich: Die durchschnittliche Ehedauer bis zur Scheidung lag 1992 bei Elf Jahren und sechs Monaten."

- Nach unserer Erfahrung ist die Bindungsdauer an KAG und Depotbank deutlich kürzer
  - … und das, obwohl ein Wechsel mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden ist
- Wesentliche Punkte für oder gegen eine Vertragsbeziehung sind:
  - Maßgeschneidertes Servicepaket
  - Transparenz bis ins Detail über Prozesse und Kosten
  - Faire Preise für den institutionellen Anleger

Über regelmäßigen Dialog lassen sich mögliche Hindernisse vermeiden

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

FAROS CONSULTING
Pension & Asset Advisory

Oliver Dräger
Senior Investment Consultant

FAROS Consulting GmbH & Co. KG
Bockenheimer Landstr. 93 l 60325 Frankfurt am Main
Tel. 069-90 74 49 30 l Fax 069-90 74 49 49
o.draeger@faros-consulting.de
www.faros-consulting.de

FAROS Consulting ist Mitglied bei CLUB OF FINANCE, eff EUROPEAN FINANCE FORUM, portfolio institutional AWARDS12