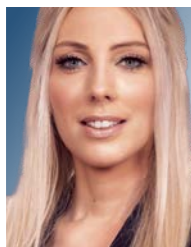


Ein Ausblick für das Jahr 2021

Herausforderungen für das Asset Servicing von Kapitalverwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen



Annika Knoke
Senior Managerin Business Development
DZ PRIVATBANK S.A.



Nikolaus Rummler
Vorstand Vertrieb,
IPCConcept (Luxemburg) S.A.

Den Blick in die sprichwörtliche Glaskugel gibt es leider nicht, dennoch finden sich an den Finanzmärkten bestimmte Auffälligkeiten und Trends mit schöner Regelmäßigkeit wieder: beispielsweise innovative Impulse und aufsichtsrechtliche sowie steuerrechtliche Anpassungen, die den Rahmen für Fondsiniciatoren in steigender Konstanz verändern. Für Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) und Verwahrstellen gilt es daher, einerseits ihre Strukturen immer wieder anzupassen sowie andererseits neue Mehrwerte für Kunden daraus zu entwickeln.

Unter Berücksichtigung der vorgenannten Impulsgeber stellen sich Kunden von KVGs und Verwahrstellen die Frage, inwieweit ihre Partner zusammenarbeiten sollten, um bestmögliche Lösungen für die Fondsaufgabe und -betreuung bieten zu können. Innovationen bedürfen flexibler und starker Kommunikationsprozesse sowie der Bereitschaft, Veränderungen über die gesamte Wertschöpfungskette zu definieren. Ein One-Stop-Shop kann hier eine effiziente Lösung für Initiatoren bieten. Auch ein hohes Maß an Prozessflexibilität und agiler Lösungsorientierung ist für Qualitätsanbieter unerlässlich. Gut beraten sind daher Initiatoren,

wenn sie standortübergreifend und individuell für ihre Anlagestrategie auf ein breites Expertennetzwerk zur Beantwortung ihrer vielfältigen Fragen im Asset Servicing zurückgreifen können. Asset-Servicing-Dienstleister – wie beispielsweise der FONDSHAFEN der DZ BANK, DZ PRIVATBANK und IPCConcept – bieten so ein Netzwerk. Hier wird unter anderem vor der Wahl der Finanzinstrumente zunächst ermittelt, welche Strategie, Standorte und Zielklientele Initiatoren verfolgen. Erst nach intensiver Beratung und Strukturierung dieser Leitfragen werden aus dem One-Stop-Shop dann die besten Lösungen evaluiert und kundenindividuell angeboten.

Eine weitere Herausforderung für KVGs und Verwahrstellen liegt vor dem Hintergrund von Effizienz, Kostendruck und Qualität darin zu entscheiden, ob man organisch oder anorganisch wachsen möchte oder welche Fachexpertise lohnend an Experten ausgelagert werden kann sowie welche Eigenschaften Kooperationspartner in diesem Fall mitbringen müssen. Prämissen wie Kundenfokussierung sowie ein einheitliches Qualitätsverständnis sind angebotenen Dienstleistungen steigern können.

Der Weg für alle Dienstleistungen in der Fondsbranche wird stets geleitet durch die Aufsichtsbehörden und die Hinweisschilder des Steuerrechts. Neue (steuer-)rechtliche Anforderungen bringen sowohl Herausforderungen mit sich als auch Wettbewerbschancen für erfahrene KVGs und Verwahrstellen. Fondsiniciatoren dürfen von ihren Dienstleistern erwarten, dass sie diese regulatorischen Veränderungen verstehen, beherrschen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Das Beispiel der auch im Jahr 2021 noch vor uns liegenden Konkretisierung der ESG-Richtlinie zeigt, dass KVGs und Verwahrstellen übergreifend an allen Stadien des Lebenszyklus eines Fonds gefordert sind, ihre Service- und Kontrollleistungen zu erweitern.

Neben den regulatorischen Einflüssen auf die Fondsbranche ist die digitale Entwicklung weiterhin stetiger Begleiter für KVGs und Verwahrstellen in den kommenden Jahren. Technologische Trends müssen früh erkannt werden. Als Servicelieferant suchen KVGs und Verwahrstellen für ihre Kunden über die klassische Automatisierung hinaus vor allem nach digitaler Individualisierung. Unter den Bedingungen und Herausforderungen der Corona-Pandemie gilt es Stabilität zu sichern und sich gleichzeitig digital weiterzuentwickeln.

Für die Administration von Digital Funds und Digital Assets bestehen die Herausforderungen u. a. darin, die Tokenisierung von Wertpapieren darzustellen, Robotic Processing Automation zu integrieren sowie Blockchain-Entwicklungen zu prüfen und zu implementieren.

Darüber hinaus haben Emittenten von Wertpapieren mit dem künftigen Wahlrecht die Möglichkeit, ihre Emission weiterhin in Papierform zu begeben und der darauf gedruckten Urkunde zu vertrauen oder Wertpapiere „entmaterialisiert“ in digitaler Weise an den Markt zu bringen. Zusätzlich eröffnet der Gesetzgeber die Möglichkeit zur Umwandlung von „analogen“ zu digitalen Wertpapieren, wodurch auch „alte“ Wertpapierbestände in die neue, digitale Welt überführt werden können. Durch diese Maßnahme der Digitalisierung des Kapitalmarktes werden KVGs und Verwahrstellen gefordert, über die Abbildung und Verwahrung tokenisierter Assets über die Tokenisierung von Anteilscheinen bis hin zu komplett tokenisierten Sondervermögen, welche die Assets autark selbst managen, nachzudenken und Prozesse für die Umsetzung zu schaffen. Derzeit erscheint es durch die Vorteile hinsichtlich Kosten und schnellerer Handelbarkeit so, dass Emittenten von Jahr zu Jahr eher

Millennials sowie die Generation Y und Z sind wichtige Zielgruppen für Finanzanlagen

die neue, digitale Variante wählen. Die Rolle der Verwahrstelle umfasst beispielsweise maßgeblich die Verwahrung der notwendigen Schlüssel zur Generierung der Token. Sie müsste zudem sicherstellen, dass die Wirkweise der Smart Contracts den in den Anlagebedingungen abgeschlossenen Eigenschaften entspricht. Dazu müssen entsprechende Grundlagen und Prozesse geschaffen werden: Alle verfügbaren Anlageobjekte müssten nicht nur tokenisiert werden, sondern auch für den jeweiligen Token zugänglich und liquide handelbar sein.

Zukünftig werden reine Standardangebote im Dienstleistungsspektrum für KVGs und Verwahrstellen den Großteil der Kunden nicht mehr zufriedenstellen können. Nur über neue Dienstleistungen bleiben die Anbieter zukunftsorientiert ausgerichtet. Drei Themenfelder stehen hierfür aktuell in besonderem Fokus:

1. **Portfoliomanagement:** Komplexe Assetstrukturen der Zukunft brauchen ausgefeilte und professionelle Unterstützung bei Investmentprozessen. Hierzu bedarf es Expertise und Know-how bei KVGs.
2. **Vertriebsunterstützung:** Die sogenannten Millennials sowie die Generation Y und Z sind

zunehmend wichtige Zielgruppen für Finanzanlagen, die veränderte Kundenbedürfnisse und ein hohes Maß an Individualität und digitalem Verständnis mitbringen. Digitale Entwicklungen der Vertriebsunterstützung anzubieten und damit Mittelzuflüsse zu generieren, bedarf dazu digitaler Marketingstrukturen und einer engen Verzahnung mit der digitalen Ermittlung von „Touchpoints“.

3. **Reporting:** Granulare Datenlieferungen sind zu individualisieren. Mehrwerte entstehen durch digitale, intuitive Lösungen sowie Optionen für weiterführende Analysen in unterschiedlichen Datenformaten.

Insgesamt werden die Herausforderungen für KVGs und Verwahrstellen in den kommenden Jahren im Allgemeinen vielfältiger, jedoch im Besonderen digitaler. Der Umgang mit Corona und veränderte Zugangsmöglichkeiten zu analogen Optionen beschleunigen diesen Weg. Die Anforderungen umfassen beispielsweise Lösungen für digitale Assets und begleitende Technologien. Zudem stellen individualisierte Zusatzdienstleistungen KVGs und Verwahrstellen vor die Herausforderung, Mehrwerte außerhalb der Standardleistungen zu kreieren.

Ein One-Stop-Shop kann eine effiziente Lösung für Initiatoren bieten

Anzeige