



DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798



Die Verwahrstellenfunktion, erfolgreich mit Modell 1 und Modell 2

Investment Forum Frankfurt, 8. Juni 2016

Inhalt

Die Bank	3
Verwahrstellenfunktion	5
Modell 1	6
Modell 2	8
Fazit	10

Partner im Konzern

Das Bankhaus im Verbund



Unsere Konzernleistungen für Institutionelle Kunden

SIGNAL IDUNA Asset Management



- Portfolio Management der SIGNAL IDUNA
- Produktgeber: Single-Asset-Lösungen und Segmentstrategien
- Wöchentliche SIAM Runden; Diskussion und Austausch zu den Kapitalmärkten und Investitionsmöglichkeiten

HANSAINVEST

- Standorte: Deutschland und Luxemburg
- Hauptgeschäftsfeld: Fondsauflegung als Sondervermögen oder als Investment AG
- Auflage und Administration von Publikums- und Spezialfonds
- Dienstleistung: Service-KVG

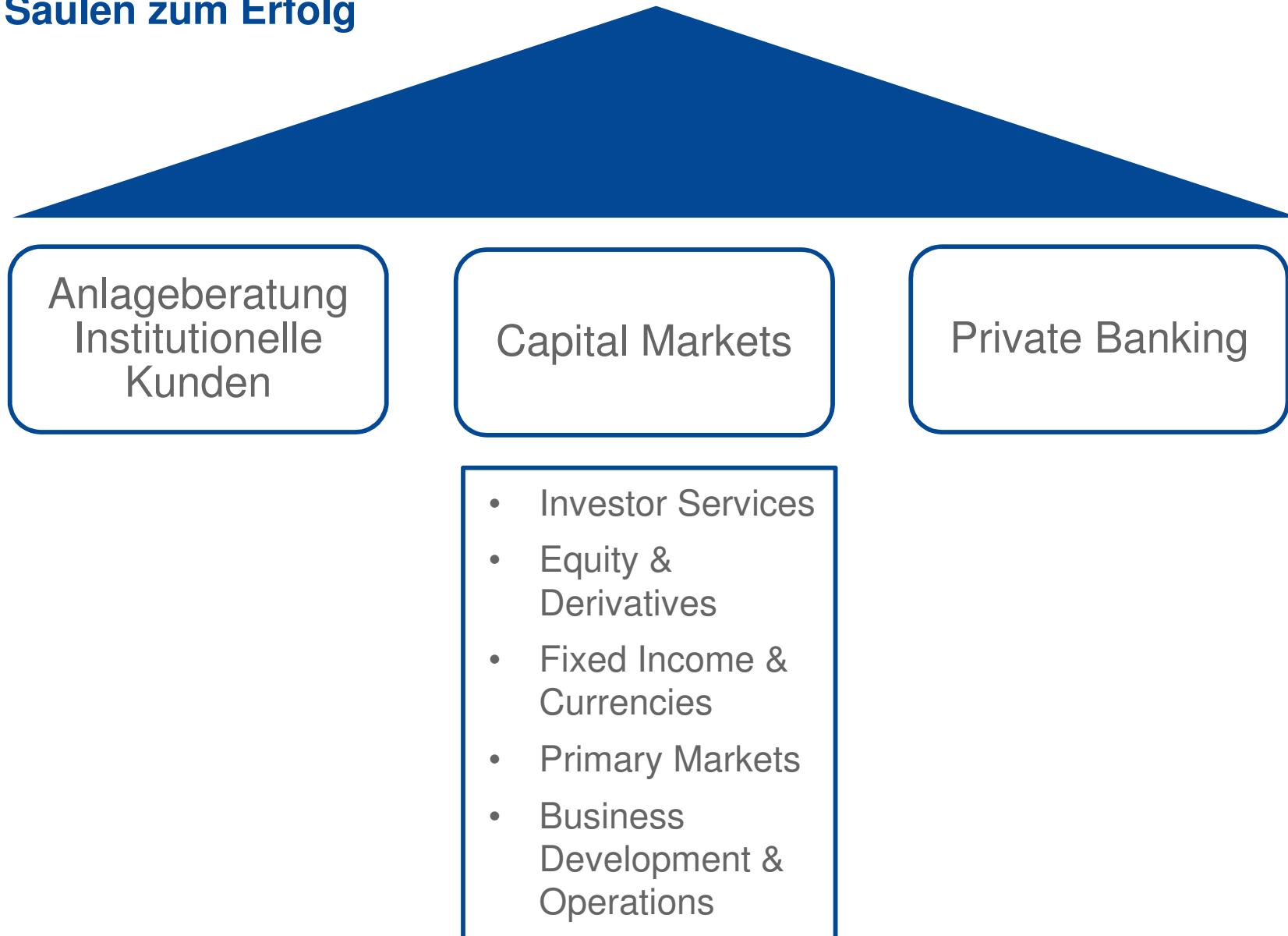


DONNER & REUSCHEL PRIVATBANK SEIT 1798

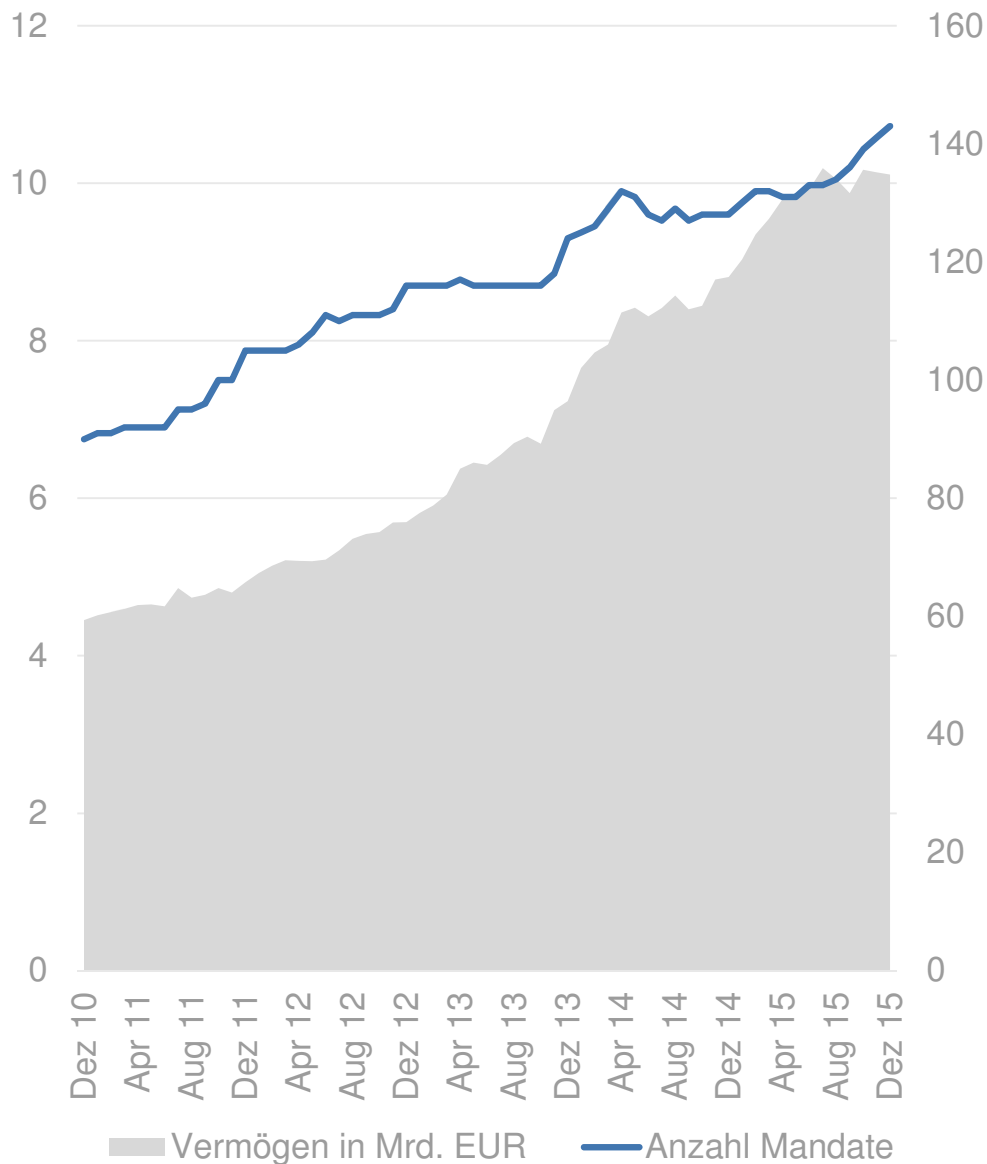
- Professionelle Umsetzung sämtlicher Kapitalmarktthemen
- Angebot individueller Asset Management Leistungen
- Produktgeber: Multi-Asset-Lösungen
- Verwahrstellenfunktion für Sondervermögen der HANSAINVEST

Unsere Geschäftsfelder

Mit drei Säulen zum Erfolg



Status Quo im Verwahrstellengeschäft



- **Über 20 Jahre Historie als Verwahrstelle**
- **Zusammenarbeit mit mehr als 40 verschiedenen Asset Managern**
- **Langjährige Erfahrung mit Immobilienfonds**
- **Umsetzung von „Spezialitäten“: z.B. Mikrofinanzfonds, physisches Gold, Mezzaninekapital**
- **Aktuelles Produktangebot umfasst OGAW und AIF Mandate (inkl. Investment AG/KG)**
- **Fondsgrößen von EUR 5 Mio. bis über EUR 1 Mrd.**

Modell 1 – Historisch gewachsen

- **Start mit drei Spezialfonds des Konzerns und AuC von rund 1,2 Mrd. Euro**
- **Wachstum durch erfolgreiche Service KVG Strategie der HANSAINVEST (HI)**
- **Umsetzung über sehr individuelle Prozesse in Zusammenarbeit mit der HI als KVG:**
 - Leserechte für das HI System (DIAMOS)
 - Keine eigene Fondspreisberechnung, Prüfung der KVG Daten
 - Keine eigene Anlagegrenzprüfung, Prüfung der KVG Berechnungen
 - Aufsetzen von Prüfberichten durch eigenprogrammierte Reports
 - Kontrolle des Systems und der Prozesse durch Bestätigungen der Wirtschaftsprüfer
 - Erweiterte Servicedienstleistungen ebenfalls individuell programmiert (z.B: Cash Management)
- **Hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen und Transparenz**

Modell 1 – Vor- und Nachteile

Vorteile:

- **Kostengünstiger Betrieb, sehr gute Quote von MA je Fonds**
- **Sehr hoher Grad an Individualität**
- **Eingespieltes Team und Prozesse ermöglichen schnelle Umsetzung**
- **Kurze Wege und Reaktionszeiten**
- **Effizienter Datenaustausch**
- **Intensive Zusammenarbeit schafft hohes Vertrauen**

Nachteile:

- **Hoher eigener Dokumentationsaufwand**
- **Externe Bestätigung der Funktionsfähigkeit der KVG Systeme und Prozesse**
- **Hoher Aufwand bei Anbindung einer neuen KVG**

Modell 2 – Mehr Flexibilität durch Standardisierung

- **Internes Projekt zur Einführung eines eigenen Fondsbuchhaltungssystem (DIAMOS F) ist in Umsetzung**
- **Weitgehende Automatisierung der Kommunikationswege**
 - Schaffung von Standardschnittstellen und Kommunikationswegen zur Datenversorgung der KVG (FIX-Protokoll, Swift, etc.)
 - Asset Manager können ebenfalls direkt angebunden werden
 - Auch interne Kommunikation mit Handel und Abwicklung wird weitgehend automatisiert
- **Zukunftssicher in Hinblick auf weitere Verschärfungen der Regulatorik, z.B. OGAW V**
- **Unser primäres Ziel ist es, auch nach der Anbindung von weiteren KVGen unseren hohen Servicelevel aufrecht zu erhalten.**

Modell 2 – Vor- und Nachteile

Vorteile:

- **Anpassung an Marktstandards**
- **Mehr Flexibilität bei der Mandatsumsetzung**
- **Bessere Skalierbarkeit des Geschäftsfeldes**
- **Einfachere Anbindung weiterer KVGen**

Nachteile:

- **Nicht bei allen Mandaten sinnvoll**
- **Vergleichsweise teuer in Anschaffung und Unterhalt**
- **Anforderungen an IT steigen**

Fazit

- **Modell 1 ist in Hinblick auf die begrenzten Anbindungsmöglichkeiten nur bedingt für eine Wachstumsstrategie geeignet. Insgesamt sind die Anforderungen an die Prozesse und Partner höher, aber dafür individueller umsetzbar.**
- **Modell 2 bietet durch die bessere technische Anbindung mehr Möglichkeiten beim Ausbau des Geschäftsfeldes und eine größere Flexibilität bei der Umsetzung neuer Vertriebsstrategien.**
- **Aus unserer Sicht sind beide Modelle gute Lösungen und können auch nebeneinander bestehen. So werden wir zukünftig Wertpapierfonds mit Modell 2 und individuelle oder alternative Anlagestrukturen über Modell 1 umsetzen.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr Ansprechpartner

Ragnar Jensen

stv. Abteilungsdirektor

Investor Services

Tel.: +49 40 30217 5122

Fax: +49 40 30217 5433

ragnar.jensen@donner-reuschel.de