

Depotbanken in Deutschland 2010

Alexander Reschke

Impressum

Dieses Dokument wurde erstellt von der Konsort GmbH, Bamberger Straße 10, 64546 Mörfelden-Walldorf.

Autor: Alexander Reschke, Mörfelden-Walldorf

Alle Rechte sind vorbehalten. Das Werk einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autoren unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die als Gastbeiträge gekennzeichneten Artikel geben die Meinung der jeweils genannten Unternehmen und nicht immer die Meinung des Autors wieder.

Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen.

Copyright © 2010 Konsort GmbH

Wir bedanken uns für die freundliche Unterstützung unserer Partner.



Bitte beachten Sie auch die ausführlichen Partnerprofile im hinteren Teil der Studie.



Grußwort

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

in den vergangenen zwei Jahren sind Depotbanken durch die Finanzkrise und den Madoff-Betrug verstärkt in das Interesse der Öffentlichkeit gerückt.

Diese Marktverwerfungen haben teilweise das Vertrauen in ihre ordnungsgemäße Arbeit erschüttert. Deshalb findet derzeit auf deutscher und europäischer Ebene eine intensive Diskussion über Funktion und Aufgaben einer Depotbank statt.

Die Alternative Investment Fund Managers-, die OGAW-IV- sowie die Anlegerentschädigungs-Richtlinie führen auf europäischer Ebene zu neuen, anspruchsvollen Anforderungen an die Depotbanken.

In Deutschland hat die BaFin mit dem Rundschreiben zu Aufgaben und Pflichten einer Depotbank auf


die Marktveränderungen reagiert und neue Maßstäbe für die deutsche Investmentfondsbranche gesetzt.

Der BVI begrüßt die aufsichtsrechtliche Klarstellung und erhofft sich durch das Rundschreiben eine weitere Verbesserung in der Zusammenarbeit zwischen Kapitalanlagegesellschaften und Depotbanken, insbesondere im Bereich der operativen Prozesse und Verfahren.

Die Depotbank ist und bleibt ein unverzichtbarer Partner im Investmentdreieck aus Investmentfonds, Kapitalanlagegesellschaft und Depotbank. Indem sie die Vermögensgegenstände des Fonds sicher verwahrt und die treuhänderische Verwaltungstätigkeit der Kapitalanlagegesellschaft kontrolliert, trägt die Depotbank maßgeblich zu der extrem hohen institutionellen Sicherheit von Investmentfonds bei.

Es liegt im ureigenen Interesse der Investmentbranche, dass Anleger, andere Marktteilnehmer und die Öffentlichkeit jederzeit hohes Vertrauen nicht nur in das Depotbankprinzip im Allgemeinen, sondern auch in jede einzelne Depotbank setzen können.

Dieses Vertrauen beruht ganz wesentlich auf der Transparenz über Geschäfte und operative Prozesse der Depotbank, aber auch auf der Art der Zusammenarbeit mit den Kapitalanlagegesellschaften.



Dazu leistet die mittlerweile vierte Depotbankstudie von Herrn Reschke einen wertvollen Beitrag.

In diesem Sinne wünsche ich allen Leserinnen und Lesern eine interessante Lektüre und neue Einsichten.

Mit besten Grüßen,

Rudolf Siebel

Rudolf Siebel trägt im BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V., Frankfurt, die Verantwortung für Recht und Compliance, EDV und Organisation, Fondsstandards, Markt, Research und Statistik sowie Ausbildung. Er vertritt die Interessen der Investmentbranche im Fachbeirat der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Er ist Mitglied der Beratungsgruppe der EU-Kommission zu Nachhandelsaktivitäten (CESA-ME2 Group).

Grußwort

Liebe Leserin,
lieber Leser,

vielleicht erging es dem einen oder anderen ähnlich wie mir:

Als ich vor ca. 30 Jahren die Depotbankfunktion bei der Dresdner Bank von meinem Vorgänger übernahm, war sie eher etwas „Geheimen“. Nur wenige wussten, was sich hinter der Funktion eigentlich verbirgt.

Es gab zwar bereits ein System zur Verbuchung der Werte, Bewertung der Bestände und Ermittlung des Anteilpreises, aber die Überwachung der Anlagegrenzen und –vorschriften geschah eher manuell.

Erst in den 80er-Jahren kam ein neues System zum Einsatz, das auch heute noch Verwendung finden könnte – wären da nicht die neuen Produkte wie Swaps, Credit Default Swaps, Medium Term Notes etc.

Außerdem hatte der Gesetzgeber auch noch diverse Änderungen beschlossen, welche ein anderes Herangehen an die Sache erforderlich machten.


Trotzdem machen eben diese Veränderungen den Reiz des Depotbankgeschäfts aus und lassen es spannend bleiben.

Mit dem Entwurf des Rundschreibens vom 20. Dezember 2009 zu den Aufgaben und Pflichten einer Depotbank sowie der Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungs-Verordnung wurden gleich zwei neue Richtlinien angedacht, die sicherlich nicht für alle Depotbanken ohne erheblichen Aufwand zu bewältigen sind.

Der Verantwortungsbereich der Depotbank, welcher früher klar abgegrenzt war, ist durch die neuen Verordnungen nicht mehr eindeutig umrissen.

So steht die heutige Depotbank eher noch als früher im Konkurrenzkampf mit anderen Bewerbern und kann sich nur mit Add-On-Services, z.B. in Form von speziellen oder übergreifenden Reports eines institutionellen Kunden für alle seine Assets – auch außerhalb der Depotbank – profilieren.

Zusätzlich steht die Gebührenfrage sehr stark im Vordergrund.



Auch wenn es sich bei den nachstehenden Ausführungen der Depotbankstudie nur um grundlegende Hinweise handelt, so bin ich sicher, dass Sie das Richtige aus dem zusammengestellten Material machen. Ich wünsche Ihnen dabei alles Gute und viel Erfolg!

Ihre Josefine Tuppeck

Josefine Tuppeck ist seit Juni 2010 Mitglied des Beirats der i2b Intelligence to Business GmbH und beratend in der Investmentfondsindustrie tätig.

Bis zu ihrem Eintritt in den Ruhestand Mitte 2008 war sie viele Jahre verantwortlich für die Depotbankfunktion der Dresdner Bank.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

acht Monate Arbeit, 20 Interviews, unzählige Telefonate und Gespräche liegen hinter mir – und das Ergebnis daraus vor Ihnen.

Im Dezember 2009 fing ich an, diese Studie zu konzipieren. Lange dachte ich darüber nach, welche Themen wohl 2010 den deutschen Depotbankmarkt beherrschen würden. Eine Zeitlang hatte ich sogar die Befürchtung, dass 2010 ein eher langweiliges Jahr werden würde – gemessen an den tiefgreifenden Veränderungen des letzten Jahrzehnts. Diese Befürchtung hat mir das BAFin kurz vor Weihnachten, genauer gesagt am 20. Dezember 2009, genommen.

Mit dem Entwurf des Rundschreibens zu den Aufgaben und Pflichten einer Depotbank sowie der Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung kamen gleich zwei neue


Verordnungen, die eher vorgezogene Silvesterkracher waren als Weihnachtsgeschenke.

Die Kernthemen waren schnell identifiziert. Spannend war zunächst, herauszuarbeiten, welche Aspekte dieser Verordnungen in den Mittelpunkt der Diskussionen rücken würden. Noch spannender war es dann, zu beobachten, wie sich die Diskussion im Laufe der vorbereitenden Wochen entwickelte.

Meine Langeweile-Befürchtungen waren also restlos hinweggefegt und wurden durch die Herausforderung ersetzt, während der Auswertung nicht von der Realität überholt zu werden. Die Diskussionen wurden geführt, die Projekte aufgesetzt, aus dem Entwurf wurde schließlich das finale Rundschreiben.

Die Entwicklungen im Auge zu behalten, die Veränderungen zu antizipieren und kein Ergebnis zu veröffentlichen, das zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bereits veraltet war, war nun die Aufgabe. Ich glaube, es ist mir gelungen, diese Aufgabe durch zahlreiche Gespräche, die parallel zu und nach den Interviews stattfanden – bilateral und auch im Rahmen unseres Investment Forums am 28. Juni – zu lösen.

Erstmals wurde die Erstellung der Studie in diesem Jahr von Partnerunternehmen unterstützt. Eine Marktstudie dieses Umfangs stellt für ein junges



und kleines Unternehmen wie die Consort ein erhebliches Risiko in Bezug auf Kosten und Marktwahrnehmung dar. Diejenigen Partner, die am Anfang genannt sind und in Einzelprofilen am Ende vorgestellt werden, haben den Druck der Studie ermöglicht und ihren Inhalt durch kompetente Beiträge aufgewertet.

Deshalb möchte ich allen Partnern danken, die zum guten Gelingen dieser Studie beigetragen haben.

Ich danke weiterhin den vielen Menschen aus den Depotbanken und ihrem Umfeld, die mir in zahllosen Gesprächen Ideen und Anregungen mitgegeben haben, was wie in die Ergebnisse einzufließen hat.

Zum Schluss und ganz besonders danke ich den Depotbanken, die die Studie durch ihre Teilnahme mit Inhalt und dadurch mit Leben gefüllt haben. Ich hoffe, Ihnen macht das Lesen der Studie so viel Spaß wie mir das Schreiben. Auf Fragen, Feedback und Diskussionen mit Ihnen freue ich mich. Zögern Sie nicht, Kontakt aufzunehmen!

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Ihr Alexander Reschke

Inhalt

Grußwort von Rudolf Siebel	5
Grußwort von Josephine Tuppeck	9
Vorwort	13
Einleitung	19
Methodik der Studie	23
Teilnehmerstruktur	27
Gute Depotbanken, schlechte Depotbanken	35
Gesetze, Gesetze	43
Option Outsourcing?	49
Depotbankaufgaben	55
Immobilienfonds	61
Gastbeitrag Allocare InvG & DerivateV in einem Asset Management-System	65
Fondsbuchhaltung	69

Fondspreiskontrolle	79
Gastbeitrag DIAMOS Zukunftsfähige Strategien für Depotbanken	85
Anlagegrenzprüfung	91
Bewertungskurse	97
Kommunikation	103
Add-On-Services	107
Gastbeitrag dwpbank Die dwpbank als Dienstleister für Depotbanken	115
Produktivität	119
Ausblick	135
Gastbeitrag SIX Telekurs Die Zukunft der Depotbanken	139
Partner der Studie	163
Allocare AG	165
CETRELSecuritates	167
DIAMOS AG	169
Deutsche WertpapierService Bank AG	171
i2b Intelligence to Business GmbH	173
SIX Telekurs	175
Universal-Investment-Gesellschaft mbH	177
Über Konsort	179

Einleitung

„Die Depotbank nimmt zum Schutze der Anleger eine besondere Rolle im Investmentgesetz (InvG) ein. Während die Kapitalanlagegesellschaft¹ in erster Linie die Entscheidung trifft, wie das Fondsvermögen angelegt wird, nimmt die Depotbank gemäß den §§ 20 ff. InvG die technische Abwicklung, die Verwahrung des Sondervermögens² sowie verschiedene Kontrollfunktionen wahr.“¹

Die beiden ersten Sätze des BAFin-Rundschreibens beschreibt die Aufgabenteilung zwischen Depotbank und Fondsgesellschaft. Neben der Trennung von Anlageentscheidung auf der einen Seite und Abwicklung und Kontrolle auf der anderen Seite haben sich

1 Rundschreiben 6/2010 (WA) zu den Aufgaben und Pflichten der Depotbank nach den §§ 20 ff. InvG, BAFin, 2010, S. 3


in den letzten Jahren weitere Dimensionen ausgebildet, die die Welt der Depotbanken in Deutschland prägen.

Das Aufbrechen der Wertschöpfungsketten lässt die Grenzen zwischen (Master-) KAGen und Depotbanken verschwimmen. Aufgaben, die früher klar einer Seite zugeordnet waren, werden neu verteilt und schaffen eine Konkurrenzsituation zwischen Depotbanken und Fondsgesellschaften.

Auf der anderen Seite ist die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen kein Alleinstellungsmerkmal, so dass Depotbanken gezwungen sind, sich über andere Eigenschaften zu profilieren, um den Auswahlprozess institutioneller Investoren im Spezialfondsgeschäft gewinnen zu können.

„Captive Business“, also im Konzern gebundenes Anlagevermögen, vor allem in Publikumsfonds, Quersubventionierung und die teilweise geringe Priorität der Depotbank in vielen Häusern haben eine umfangreiche Marktbereinigung bisher verhindert.

Aber auch Publikumsfonds werden zunehmend von Vermögensverwaltern und anderen Dritten initiiert, so dass sich bereits die Fondsgesellschaft einem Auswahlprozess stellen muss und



die früher selbstverständliche Konzernverbindung von Fondsgesellschaft und Depotbank nicht mehr automatisch sichergestellt ist.

Auf der Seite der institutionellen Anleger haben viele Faktoren, darunter nicht zuletzt die Finanzkrise, zu strategischen Überlegungen und Entscheidungen geführt, die mittelbar oder unmittelbar Einfluss auf bestehende Depotbankverbindungen haben und diese in Frage stellen.

Viele – auch sehr große – Investoren strukturieren ihre Anlagen neu und wechseln in diesem Zusammenhang die Depotbank ihrer Fonds. Die Verschiebung der Marktanteile ist gewaltig.

All dies hat dazu geführt, dass der deutsche Depotbankmarkt zu einem der Segmente der deutschen Finanzwelt mit dem intensivsten Wettbewerb geworden ist.

Teilnehmerstruktur

Die Studie „Depotbanken in Deutschland 2010“ zeichnet ein aktuelles Bild des deutschen Depotbankmarkts. Unter dem Begriff „deutscher Depotbankmarkt“ verstehen wir in diesem Zusammenhang die Menge aller Banken, welche die Depotbankfunktion für Investmentfonds im Sinne des §20 des Investmentgesetzes (InvG) wahrnehmen – unabhängig davon, in welchem Land sie ihren Konzernsitz hat.

Aktivitäten im Ausland, insbesondere auch die Luxemburger Dependancen und Aktivitäten, bleiben in der Studie unberücksichtigt.

Allen Depotbanken stand die Teilnahme an der Studie offen. Insgesamt wurden Interviews mit 20 Depotbanken geführt, die den deutschen Markt sehr gut repräsentieren.

Rang	Marktanteil	Assets Mrd. €	Teilnehmer der Studie		
			Anzahl absolut	Anzahl relativ	Anteil Volumen
1. - 4.	30%	431	3	75%	80%
5. - 11.	30%	431	7	100%	100%
12. - 53	40%	575	10	24%	20%
alle	100%	1.437	20	38%	62%

kumuliert	Marktanteil	Assets Mrd. €	Anzahl absolut	Anzahl relativ	Anteil Volumen
1. - 4.	30%	431	3	75%	80%
1. - 11.	60%	862	10	91%	90%
1. - 53	100%	1.437	20	38%	62%

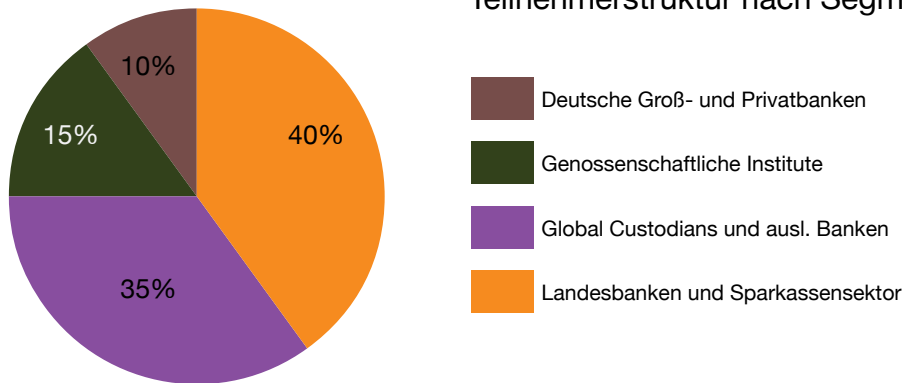
Lesebeispiel (Zeile 1): Die vier größten Depotbanken haben einen Marktanteil von 30% mit 431 Mrd. € Assets. Von diesen haben drei an der Studie teilgenommen. Das entspricht 75% der Banken und 80% der Assets in der Gruppe.

Wie setzen sich die 20 Teilnehmer zusammen?

Die sinnvolle Kategorisierung von Depotbanken ist in den letzten Jahren schwieriger geworden. Eine typische Einteilung in klassische deutsche Depotbanken und Global Custodians ist zwar weiterhin möglich, hat aber ihre Aussagekraft verloren, weil die Unterschiede innerhalb der Kategorien heute nicht kleiner sind als die zwischen den Kategorien. Gleiches gilt für die üblichen Einteilungen in private, genossenschaftliche oder Institute aus dem Sparkassen- und Landesbankensektor.

Für eine repräsentative Studie müssen jedoch all diese Gruppen ausreichend vertreten sein. Wie die folgende Abbildung zeigt, ist dies gegeben.

Teilnehmerstruktur nach Segment



Der geringe Anteil von deutschen Groß- und Privatbanken ist zwar auffällig, jedoch nicht bedingt durch eine geringe Beteiligung an der Studie, sondern vor allem durch das Ausscheiden vieler deutscher Anbieter (entgegen dem Trend vor allem der großen) aus dem Depotbankmarkt. Unternehmen, die noch vor kurzer Zeit führend am Markt waren, sind dort – zumindest als eigene Marke – inzwischen nicht mehr präsent.

Kaum deutsche Privatbanken

Hatte sich die Deutsche Bank bereits vor einigen Jahren bewusst verabschiedet, sind nun auch die Marken HVB, Dresdner Bank und aktuell BHF-Bank aus dem Markt verschwunden, obwohl sie als Player unter anderem Label weiter präsent sind.

Ein wichtiges Kriterium zur Strukturierung ist die Größe der Depotbank, um

Größe der Depotbanken

genau zu sein: das Anlagevolumen der verwalteten Fonds (Assets under Administration). Sie bestimmen über die Einnahmen und damit auch über die Investitionsmöglichkeiten der Depotbank. Für eine repräsentative Studie müssen daher alle Größenordnungen vertreten sein.

Laut BAFin besitzen derzeit 53 deutsche Banken eine Depotbanklizenz. Vollständige, öffentlich zugängliche Statistiken über die verwalteten Volumina dieser 53 Depotbanken existieren nicht. Zum Zeitpunkt der Erhebung hatten die Anlagen in Investmentfonds in Deutschland ein Gesamtvolumen von rund 1,437 Billionen Euro¹.

Marktanteile

Aus den Informationen, die im Rahmen dieser Studie erhoben wurden, sowie den öffentlich zugänglichen Daten lässt sich ermitteln, dass 30 % des Anlagevolumens in deutsche Investmentfonds von den vier größten Depotbanken verwaltet werden. Weitere 30 % verwalten die folgenden sieben größten Depotbanken, so dass 60 % des Anlagevolumens unter der Administration der elf größten Depotbanken stehen. Aus der ersten Gruppe haben drei, aus der zweiten Gruppe alle sieben Depotbanken teilgenommen. Weitere zehn aus der dritten Gruppe sind in der Studie vertreten.

¹ Quelle: BVI Investmentstatistik vom 30.6.2010, Daten vom 30.5.2010

Gute Depotbanken

Schlechte Depotbanken

„Eine gute Depotbank kann eine neue Firma die beste Freundin und größte Vermögenswert oder es kann ein neues Geschäft in eine Reibung gefüllt Alltag zu drehen.“¹

Der Versuch, eine gute Depotbank zu beschreiben, muss nicht so grandios scheitern, wie in diesem schlecht übersetzten Web-Fundstück. Schwierig ist es dennoch und deshalb widmet sich dieses Kapitel der nicht viel einfacheren Frage: Was macht eine Depotbank erfolgreich?

Diese Antwort findet man vielleicht über eine andere Frage: Was tut eine erfolgreiche Depotbank?

Kriterien zur Auswahl einer Depotbank

1 aus „Wie man einen guten Custodian für Ihre registrierte Anlageberater Pick“ von Advice-Business.com, <http://www.advice-business.com/de/rat-1909386.htm>

Eine gute Depotbank

Gesetze, Gesetze

Noch nie zuvor war die deutsche Investmentfondsindustrie und insbesondere die Depotbanken so vielen Gesetzesinitiativen, Verordnungen und EU-Direktiven ausgesetzt wie heute.

Das BAFin-Rundschreiben zu den Aufgaben und Pflichten der Depotbank, die Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung, die anstehende Alternative Investment Fund Managers Directive, UCITS IV und UCITS V stellen schon rein mengenmäßig eine Herausforderung für viele Depotbanken dar.

Bereits das Lesen der Texte und das Verfolgen der Diskussionen und Änderungen bindet Ressourcen. Die Ausarbeitung der Auswirkungen, Ermittlung der notwendigen Maßnahmen sowie deren Umsetzung – all das ist Arbeit, die neben dem operativen Geschäft verrichtet werden muss und Kosten verursacht.

BAFin-Rundschreiben

In der ersten Jahreshälfte 2010 stand das BAFin-Rundschreiben zu den Aufgaben und Pflichten der Depotbank nach den §§ 20 ff im Mittelpunkt¹.

Nachdem es im Dezember 2009 im Entwurf veröffentlicht wurde, liegt es seit dem 2. Juli 2010 in final gültiger Fassung vor. Das Rundschreiben konkretisiert die Aufgaben der Depotbank, die im Investmentgesetz definiert sind.

Wie schon im Kommentar des Investmentgesetzes geschehen, gibt das Rundschreiben an, den Status Quo zu beschreiben, und geht mit seinen Anforderungen über die von vielen Depotbanken praktizierten Verfahren hinaus.

Mit der klaren Verpflichtung der Fondsgesellschaften, einen Depotbankwechsel für den Fall zu betreiben, dass die Depotbank den Anforderungen des Rundschreibens nicht gerecht wird, baut die BAFin einen Investitions- und damit auch Konsolidierungsdruck auf den ganzen Markt auf. Im Vordergrund stehen dabei die Überwachung der gesetzlichen und vertraglichen Anlagegrenzen, für die nun klare Durchführungsmodelle vorgegeben sind. Im Kapitel „Anlagegrenzprüfung“ gehe ich detailliert darauf ein.

¹ Aufgrund seiner Bedeutung für den deutschen Depotbankmarkt wird es im Allgemeinen nur noch das BAFin-Rundschreiben oder als Depotbankrundschreiben bezeichnet.

Gleichzeitig regelt das BAFin-Rundschreiben die Möglichkeit, die Depotbankfunktion oder Teile davon durch einen Dritten ausführen zu lassen (Outsourcing) sowie die Möglichkeit, Aufgaben der KAG durch die Depotbank durchzuführen. Wie groß die Bereitschaft ist, diese Möglichkeiten zu nutzen, beschreibt das Kapitel „Option Sourcing ?“.

Auch wenn sich für viele Depotbanken aus dem BAFin-Rundschreiben kein unmittelbarer Handlungsbedarf ergeben hat, ist es in seinen Auswirkungen auf den Markt so bedeutend, dass es andere Gesetzesänderungen und Verordnungen in den Hintergrund gedrängt hat.

Erhebliche Bedeutung hat jedoch die Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung, die mit Veröffentlichung am 16. Dezember 2009 in Kraft trat. Als Richtlinie, die den Inhalt von Rechenschafts- und ähnlichen Berichten – und damit Aufgabe der Fondsgesellschaften – regelt, schien sie von den Depotbanken zunächst nicht weiter beachtet zu werden.

Da sich die Verordnung jedoch auch der Ermittlung und Auswahl von Bewertungskursen widmet, die je nach Aufgabenverteilung von Fondsgesellschaft oder Depotbank ausgeführt wird, ist sie auch für viele Depotbanken relevant. Die InvRBV trat mit Veröffentlichung in Kraft; Halbjahres- und Re-

InvRBV

chenschaftsberichte müssen ab dem 1. Juli 2010 ihren Anforderungen genügen.

Da die Verordnung für die Vorgaben für Bewertungskurse keinen eigenen Termin definiert, muss davon ausgegangen werden, dass die Anforderungen seit der Veröffentlichung, im besten Fall seit dem 1. Juli 2010, zu beachten sind. Durch die fast zeitgleiche Veröffentlichung des Entwurfs des Depotbank-Rundschreibens wurde der InvRBV in vielen Häusern nicht die notwendige Aufmerksamkeit zuteil. Dies hat sich inzwischen deutlich geändert, zum Teil auf Druck der Fondsgesellschaften.

Nur wenige Depotbanken (35%) waren zum Zeitpunkt der Studie nach eigener Einschätzung InvRBV-konform .

UCITS IV

Kurz vor Fertigstellung der Studie wurde der Diskussionsentwurf für das Umsetzungsgesetz zur OGAW-IV-Richtlinie veröffentlicht. Zu spät, um in den Interviews berücksichtigt zu werden.

In den Depotbanken gibt es noch kein differenziertes Bild darüber, wie sich UCITS IV auf den deutschen Depotbankmarkt auswirkt. Dennoch lassen sich zwei Gruppen erkennen: Die größere, bestehend aus knapp der Hälfte der Teilnehmer, erwartet ein weiteres Aufbrechen der Prozesskette.

Von der Möglichkeit, Aufgaben grenzüberschreitend zu verteilen, wird dem-

Depotbankaufgaben

Die Aufgaben der Depotbank sind durch das Gesetz festgeschrieben. Sie spielen im täglichen Depotbankgeschäft unterschiedliche Rollen. Die Kernaufgabe, nämlich die Verwahrung der Vermögensgegenstände, wird von den meisten Depotbanken nicht selbst erbracht, sondern durch ein Dienstleistungsunternehmen.

Gerade in Bezug auf die Wertpapierabwicklung spielt die Depotbankfunktion in der Regel nur eine untergeordnete Rolle, so dass sie für diese Studie nicht relevant ist.

Auf der anderen Seite ist die Ausgabe und Rücknahme von Anteilscheinen ein Prozess, der erfahrungsgemäß unspektakulär abgewickelt wird. Depotbanken haben in diesem Bereich weder große Teams noch bedeutende Problemfelder. Aus diesem Grund werden auch sie in dieser Studie nicht berücksichtigt.

Aufgabenbereiche

Die Studie orientiert sich daher nicht primär an den Aufgaben der Depotbank, sondern an ihrem Prozessmodell und den operativen Aufgabenbereichen. Im einzelnen sind dies:

- Besondere Aufgaben für Immobilienfonds
- Der Einsatz eines Fondsbuchhaltungssystems
- Der Prozess der Fondspreiskontrolle und –bestätigung
- Die Prüfung der gesetzlichen und vertraglichen Grenzen
- Die Bereitstellung bzw. Prüfung von Bewertungskursen
- Die Kommunikation mit Fondsgesellschaften und Asset Managern
- Weitere Dienstleistungen (Add-On-Services), die von den Depotbanken zusätzlich erbracht werden

Jedem dieser Aufgabenbereiche ist ein Kapitel gewidmet. Für die ersten sechs Aufgabenbereiche wurden gleichartige Fragen zu Qualität, Effizienz, Optimierungspotential und Handlungsbedarf gestellt.

Qualität, Effizienz und Handlungsbedarf wurden auf einer Skala von 0 bis 10 bewertet. Für das Optimierungspotential wurden die möglichen einzusparenden Aufwände in Prozent erfragt.

Gastbeitrag Allocare InvG & DerivateV in einem Asset Management-System

Das Schweizer Standardsoftware-Produkt Allocare AMS unterstützt seit Jahren effiziente Prozesse im internationalen Umfeld des modernen Asset Management und ist bei Banken, Versicherungen, Vermögensverwaltern und Family Offices erfolgreich im Einsatz. Dazu deckt Allocare AMS die Compliance-Anforderungen der deutschen Fondsgesetze (InvG/DerivateV) vollumfänglich ab. In Deutschland sind dadurch bei Depotbanken, KAGen und Asset Managern hochinteressante Einsatzkonzepte entstanden, welche die gesetzlichen Vorgaben erfüllen plus echte Mehrwerte schaffen und dies erst noch zu vernünftigen Kosten.

Die Asset Management Software Suite Allocare AMS bietet mit den folgenden Funktionalitäten ideale Voraussetzungen für ein integriertes Asset Management:

Dieser Artikel ist ein Gastbeitrag der Allocare AG, Altshofen, Schweiz. Die Kontaktdaten finden Sie im Bereich Partnerprofile am Ende der Studie.

- Anlagegrenzprüfung (InvG/DerivateV)
- Portfolio Analyse
- Portfolio Konsolidierung
- Performance Kontribution & Attribution
- Benchmarking, Modellportfolios
- Risikomanagement (VaR mit Backtesting, Szenarioanalysen)
- Order Management
- Kundenreporting mehrsprachig
- Schnittstellen (Datenanbieter, Kernbankensysteme und Fondsbuchhaltungssysteme)
- Online Web-Zugriff

Dieser Funktionsumfang erlaubt, einfach und schnell, echte Mehrwerte zu schaffen. Zum Beispiel sind mit Allocare AMS Web Online-Analysen möglich oder es können beliebige Reportingpakete geschnürt werden. Im gleichen System lassen sich gesetzliche (InvG, DerivateV) und vertragliche Regeln für eine beliebige Anzahl von Fonds auditkonform prüfen. Allocare AMS verbindet gewissermaßen die Pflicht mit der Kür.

Allocare AMS bei Asset Managern

Seit mehr als vier Jahren ist Allocare AMS bei einem großen Asset Manager in Deutschland im Einsatz. Die Orderprozesse mit integrierter Anlagegrenzprüfung sind für alle Asset-Klassen für Advisory- und Outsourcing-Mandate effizient umgesetzt. Die Grenzprüfung erfolgt sowohl ex ante wie auch ex post. Die für InvG und DerivateV (einfach-

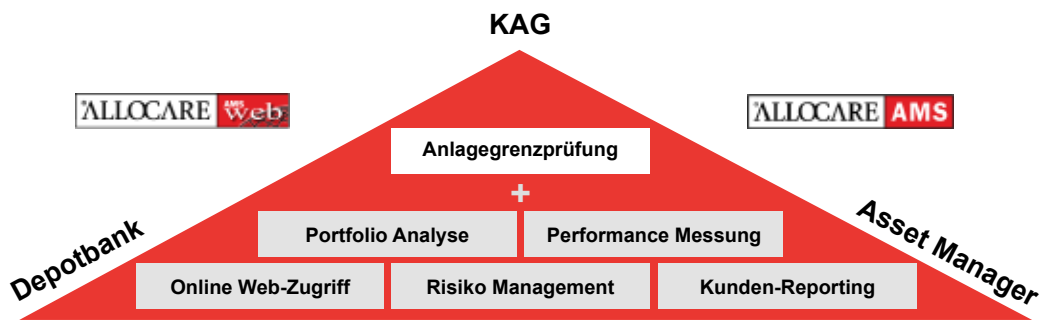


Abbildung: Allocare AMS und Allocare AMS Web im magischen Dreieck

cher und qualifizierter Ansatz) notwendigen Daten werden automatisiert via Standardschnittstelle zu SIX Telekurs in Allocare AMS geladen. Natürlich können in diesem Umfeld Performance- und Risikoberechnungen für beliebige Zeiträume bis auf Einzeltitelebene vorgenommen werden. Im Q1/2010 hat ein weiterer, renommierter deutscher Asset Manager ebenfalls den produktiven Betrieb von Allocare AMS aufgenommen.

Allocare AMS bei Depotbanken

Allocare AMS ist auch für Depotbanken eine echte und kostengünstige Alternative zu spezialisierten Produkten oder zu Fondsbuchhaltungssystemen, um korrekt dokumentierte Anlagegrenzprüfungen durchzuführen („BaFin-Modell 2“). Alle Transaktions- und Positionsdaten werden aus den Quellsystemen – eigene Kernbankmodule oder verschiedene Fondsbuchhaltungssysteme – in die Allocare AMS-Datenbank automatisiert eingelesen. Die Stamm- und Markdatenversorgung erfolgt via Standardschnitt-

stelle zu SIX Telekurs. Dadurch stehen alle notwendigen Daten für die vorgeschriebenen Grenzprüfungen und für weitergehende „Portfolio und Risk Management“-Auswertungen jederzeit tagesaktuell zur Verfügung. Anfang 2010 haben zwei Depotbanken den produktiven Betrieb von Allocare AMS aufgenommen.

Gerne präsentieren wir Ihnen unsere Lösung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf! Wir freuen uns.

Gastbeitrag DIAMOS

Zukunftsfähige Strategien für Depotbanken

Mit der Novellierung des Investmentgesetzes nahm bereits 2007 die Neuordnung der Aufgabenverteilung zwischen Depotbanken und Kapitalanlagegesellschaften ihren Anfang. Nachdem die Konkretisierung der Regelungen in den zuständigen Gremien lange diskutiert wurde, fand deren Veröffentlichung nun schließlich am 2. Juli 2010 mit dem BaFin Rundschreiben zu den Aufgaben und Pflichten der Depotbank nach den §§ 20 ff. InvG statt. Wie erwartet, resultiert daraus für Depotbanken teils erheblicher Anpassungsbedarf hinsichtlich Aufbau- und Ablauforganisation, aber auch im prozessualen und vertraglichen Zusammenspiel mit der Kapitalanlagegesellschaft (KAG).


Für die Kontrolle der Anteilwertermittlung gibt die BaFin zwei mögliche Prüfungsmodelle vor, wobei die manuelle Variante (Modell 1) nur bedingt praxistauglich erscheint. Die zweite Alternative sieht den Einsatz von Systemlösungen bei der Depotbank vor und ermöglicht

Dieser Artikel ist ein Gastbeitrag der DIAMOS AG, Sulzbach. Die Kontaktdaten finden Sie im Bereich Partnerprofile am Ende der Studie.

ein Spektrum von Speziallösungen für einzelne Kontrollen (Kombinationsmodell) bis hin zu einer Schattenbuchhaltung mit integrierter Anlagegrenzprüfung (Modell 2). Zwar wirkt die Variante mit eigenem Systemeinsatz zunächst aufwändiger, kann bei genauerer Betrachtung und mit der passenden Lösungsstrategie aber auch echte Mehrwerte für die Depotbank und deren Kooperation mit der KAG eröffnen.

Oberste Priorität bei der Wahl der richtigen Lösungsstrategie haben sicherlich Aspekte wie Flexibilität, Effizienz und ein nachhaltig optimiertes Ressourcenmanagement. Flexibilität spielt vor allem deshalb eine so große Rolle, weil Regelungen im dynamischen Fondsmarktumfeld nur selten in Stein gemeißelt sind. Bereits heute wird auf EU-Ebene über die Pflichten der Institution Depotbank diskutiert. Neue, europaweite Regelungen und analoge Anpassungen der Depotbankvorgaben durch die BaFin sind in naher Zukunft also beispielsweise nicht auszuschließen. Mit Blick auf den wachsenden Kostendruck und die kontinuierlich steigende Komplexität von Investmentprodukten und -prozessen gilt es gleichzeitig, die Faktoren Effizienz und Ressourceneinsatz kritisch zu beleuchten.

Will man sich als Depotbank also flexibel aufstellen und sich für eine effiziente, ressourcenschonende Abwicklung der Aufgaben von heute und morgen wappnen, kommt man an ei-



ner leistungsfähigen Infrastruktur mit zukunftsfähigen Systemlösungen und einer weitreichenden Prozessautomatisierung eigentlich nicht vorbei. Was genau muss nun aber eine solche Systemlösung mitbringen, um langfristig die gewünschten Mehrwerte zu generieren?


Umfangreiche Front-to-Back Fondsadministrationslösungen werden sicherlich sowohl den aktuellen wie auch künftigen Aufgaben gewachsen sein, bieten aber nur geringen Spielraum zur Skalierung auf die tatsächlich benötigten Funktionen. Darüber hinaus sind die Einführungsprojekte entsprechend großzügig einzuplanen. Die Best-of-Breed Systemvariante lässt sich deutlich fokussierter – z.B. für die Anlagegrenzprüfung – einsetzen, stößt jedoch bei nachträglich erforderlichen Funktionserweiterungen schnell an ihre Grenzen.

Ein System, das die Vorteile der integrierten Front-to-Back- und der spezialisierten Best-of-Breed-Welt intelligent miteinander kombiniert, kann hingegen eine nachhaltig sinnvolle Lösungsvariante darstellen. Im Sinne einer Kosten-Nutzen-Optimierung geht es hier zunächst darum, über ein integriertes System genau den Funktionsumfang bereitzustellen, den die Depotbank für das jeweilige Prüfungsmodell benötigt. Das kann erst einmal eine Lösung für die Automatisierung und Vereinfachung der Abstimm- und Kontrollfunktionen

zwischen Depotbank und KAG sein – z.B. für den Abgleich der NAV-Daten. Weiterhin kommen Funktionen für die maschinelle Prüfung der Anlagegrenzen oder für Fondsbuchhaltungsaufgaben – z.B. das automatisierte Einspielen von Wertpapierabrechnungen – in Frage. Wichtig ist, dass die Systemlösung in jedem Fall auch alle Voraussetzungen für künftige Funktionsanpassungen an neue Anforderungen und Geschäftsstrategien erfüllt.

Entscheidend für die Umsetzung eines so flexiblen Konzepts sind moderne Technologien und offene, etablierte Standards, die nachhaltige Investitionssicherheit geben. Schnittstellen und Webservices sollten individuell konfigurierbar sein, um eine schnelle Einsatzfähigkeit in bestehende IT-Landschaften und ein reibungsloses, automatisiertes Zusammenspiel mit anderen Systemen – z.B. dem Kernbankensystem der Depotbank oder dem Fondsbuchhaltungssystem der KAG – zu ermöglichen. Bereits der hierdurch vergleichsweise geringe Aufwand bei der System Einführung hat positiven Einfluss auf Effizienz und Kapazitätsmanagement. Zusätzlich lassen sich diese Faktoren durch einen hohen Automatisierungsgrad in der Abwicklung und eine benutzerfreundliche, intuitive Programmgestaltung fördern.

Viele Depotbanken verfügen heute noch nicht über eine Infrastruktur, die



ein systembasiertes Prüfungsmodell (BaFin Kombinationsmodell bzw. Modell 2) bedingen würde. Neben den hierfür anstehenden Investitionen ist deshalb nach der Softwareeinführung auch der Aufwand für Administration und Wartung einzukalkulieren. Hilfestellung können an dieser Stelle Rechenzentrumsservices und ASP-Lösungen bieten, die es ermöglichen, Betrieb und Pflege des Systems über einen Dienstleister abzuwickeln. Ein zusätzlicher Aufbau an Ressourcen und Kompetenz ist für diesen Bereich somit nicht mehr erforderlich.

Gastbeitrag dwpbank

Die dwpbank als Dienstleister für Depotbanken

Die BaFin aber auch die europäische Aufsicht widmen den Aufgaben der Depotbank u.a. induziert durch Ereignisse wie den Fall Madoff seit einiger Zeit verstärkte Aufmerksamkeit.

Die BaFin präzisierte deren Aufgaben am 2.7.2010 in einem eigenen Rundschreiben. Ein wichtiges Ergebnis des Rundschreibens ist unseres Erachtens die Zulässigkeit der Auslagerung von Teilprozessen für die Durchführung von Kontrollaufgaben. Dies eröffnet den Depotbanken im Vergleich zur Entwurfsfassung zusätzliche Handlungsoptionen. Voraussetzung ist dabei, dass die eigentliche Kontrolle von der Depotbank selbst durchgeführt wird.

In der Tendenz des Rundschreibens aber auch weiter diskutierter Regulierungen (z.B. AIFM, UCITS V) auf europäischer Ebene wird nach unserer Einschätzung deutlich, dass ein eigener, KAG-unabhängiger Datenhaushalt für die Kontrollaufgaben im Vergleich

Dieser Artikel ist ein Gastbeitrag der Deutschen WertpapierService Bank AG, Frankfurt am Main. Die Kontaktdaten finden Sie im Bereich Partnerprofile am Ende der Studie.

zur immer noch häufigen Nutzung von KAG-Systemen (sog. Modell 1 des o.g. BaFin-Rundschreibens) für die Depotbanken der zukunftsweisende Weg ist.

In dieser Situation beschäftigen sich viele Depotbanken mit ihrer Positionierung. Dies betrifft natürlich die Anwender des Modells 1. Aber auch Depotbanken, die eine Fremdsoftware oder Eigenlösungen für die Kontrollen nutzen, können durch eine Optimierung Betriebskostenvorteile und Investitionsersparnisse erzielen.

Die dwpbank als Wertpapier-Dienstleister erreicht mit ihrem Systemangebot Bündelungseffekten (economies of scope and scale) und bietet darüber hinaus prozessoptimierte Bearbeitungsdienstleistungen an. Bereits heute ergeben sich vielfältige Berührungspunkte zu Depotbanken und Kapitalanlagegesellschaften. So ist die dwpbank im Bereich Fondsservice Dienstleister bei der Abwicklung von Aufträgen in Investmentanteilen.

Vor allem nutzen eine Reihe von Depotbanken, die sich für eine Auslagerung der Wertpapierabwicklung entschieden haben, die Dienstleistung der dwpbank bei der Abwicklung, Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren der von Ihnen betreuten Sondervermögen. Auch die Abwicklung von Derivatgeschäften wird für diese Sondervermögen in der Regel über die dwpbank besorgt.

Die heutigen Anforderungen an einen Wertpapier-Dienstleister decken sich in vielen Punkten mit denen einer Depotbank für eine Unterstützung der Aufgaben gem. InvG. Hier einige Beispiele:

1. Reduktion operationeller Risiken – professionelles Risikomanagement der operationellen und sonstigen Risiken. Neben den üblichen deutschen Prüfungen ist dabei insbesondere der fortgeschrittene AMA-Ansatz und die Dokumentation von Schlüsselkontrollen beispielsweise nach dem Prüfungsstandard SAS 070 zu nennen.
2. Kostenreduzierung durch hohen Automatisierungsgrad - Voraussetzung zur Erzielung skalenökonomischer Vorteile. Dies ist zugleich Basis für eine Fokussierung auf die Kontrollergebnisse. Für Depotbanken sind die automatisierte Geschäftsabstimmung mit der KAG und die Fortschreibung des Fondsbuchs sehr wichtig.
3. Verlässliche Datenbasis für die Kontrollen – Schnittstellen- und Stammdatenmanagement und der Umgang mit Veränderungen müssen tägliche Praxis des Dienstleisters sein und in das §25a-Reporting integriert sein. Die Systeme müssen in der Lage sein, Wertpapiere zu bewerten, einen NAV zu ermitteln und die Anlagegrenzprüfung darzustellen.

4. Übertragung von Weiterentwicklungskosten – der Dienstleister übernimmt und bündelt die Umsetzung gesetzlicher und regulatorischer Anforderungen.

Neben der in der dwpbank bereits praktizierten automatisierten Geschäftsabstimmung ist schon durch die heute angebotenen Depot-A-Services das Rüstzeug für die NAV-Ermittlung und die Anlagegrenzprüfung vorhanden. Zudem sind in vielen Bereichen Zusatznutzen möglich, etwa durch Angebote zur Systempflege und –bedienung oder in Hinblick auf ein konsolidiertes Client-Reporting.

Vor diesem Hintergrund ist ein Unterstützungsangebot für Depotbanken eine konsequente Fortentwicklung des vorhandenen System- und Service-Angebots der dwpbank.

Gastbeitrag Telekurs

Die Zukunft der Depotbanken

1. Vorwort

Der nachfolgende Inhalt ist ein Auszug aus dem Essay mit dem Titel „Die Zukunft der Depotbanken“, das im November 2010 erscheinen soll. Die Autoren Dagmar Graw und Ralf Strauss zielen darauf, den Markt für Depotbanken, insbesondere vor dem Hintergrund der vielfältigen gesetzlichen Neuerungen, näher zu sondieren, umfassend zu analysieren und Auswirkungen abzuleiten.

2. Präambel

Die Depotbank wurde, zusammen mit den ersten Kapitalanlagegesellschaften (ADIG als erste Kapitalanlagegesellschaft 1949, DWS, Union, Deka, DIT Mitte der 50er Jahre) ursprünglich als Treuhänderin des Fondsvermögens mit speziellen Kontrollaufgaben geschaffen. Sie ist seither fester Bestandteil der Wertschöpfungskette im Asset Management und als solche in den einschlägigen Gesetzen seit den 70er Jahren verankert.

Dieser Artikel ist ein Gastbeitrag der SIX Telekurs GmbH, Frankfurt am Main.

Die Kontaktdaten finden Sie im Bereich Partnerprofile am Ende der Studie.

In den vergangenen Jahren wurde den Depotbanken besondere Aufmerksamkeit zuteil. Einerseits wird seit vielen Jahren die Konsolidierung prognostiziert, die aber, mit Ausnahme einer quasi „natürlichen“ Fluktuation, nie wirklich eingetroffen ist. Zum anderen erhält sie in Gesetzesnovellierungen eine immer größere Aufmerksamkeit und es erhöhen sich die Anforderungen an das operative Geschäftsmodell.

Dies zeigt sich auch und insbesondere in der Diskussion um das aktuelle Depotbankrundschreiben (BAFIN Verabschiedung) des BAFIN, in dem erstmals die operative Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen präzisiert werden. Hinzu kommen weitere Gesetzesinitiativen, die den Druck auf die operative Neuausrichtung extrem erhöhen. Doch wo liegt die Herausforderung? Gesetzliche Änderungen und Anforderungen gab es bereits in der Vergangenheit und trotz gegenläufiger Prognosen hat es die Branche immer wieder geschafft, ihrem Auftrag weitgehend gerecht zu werden. Doch der „Madoff-Fall“ hat die Sicht auf die Depotbanken verändert und nicht nur das BAFIN, sondern auch die Wirtschaftsprüfer sind gefordert, Prozesse genauer zu prüfen.

Genau darin liegt die Veränderung nach der Finanzkrise: nicht nur die Anforderungen an den gesamten Finanzsektor sind gestiegen, sondern auch die operative Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben wird präziser formuliert und strenger kontrolliert.

Nachfolgend wird dies am Beispiel der Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung (InvRBV) untersucht.

3. Segmentierung nach operativen Gesichtspunkten

Um die Auswirkungen besser untersuchen zu können ist es wichtig, den Depotbankenmarkt in Deutschland zu segmentieren. Die Segmentierung aus Markt- bzw. Größengesichtspunkten scheidet aus, da diese für die operative Umsetzung der InvRBV nur eine untergeordnete Rolle spielt. Die Segmentierung erfolgt dabei aus rein operativen Ordinalen.

Segment I: Depotbanken, die ihren Auftrag mit schwachem, operativem Umfeld erfüllen und zumeist technisch sehr abhängig sind. Es handelt sich um Depotbanken, die über keine oder nur geringe technische Ausstattung und zumeist über einen Lesezugriff auf die Abwicklungssysteme der KAG verfügen.

Ein direkter Zugriff auf alle Abwicklungseinheiten, und damit auch Informationsquellen und -fluss, ist ausgeschlossen und es kann auf diese auch kein Einfluss genommen werden. Die Kontrollaufgabe ist nur schwer zu realisieren und in vielen Fällen von Stichproben beherrscht.

Es stellt sich in diesem Segment die Frage, inwieweit diese Depotbanken überhaupt in der Lage sind, ihrem gesetzlichen Auftrag qualifiziert nachzukommen und vor dem Hintergrund von Ertrags- bzw. Risikogesichtspunkten von der KAG überhaupt die nötigen Informationen in der benötigten Vielfalt einfordern zu können.

In diesem Segment finden sich häufig Depotbanken mit Konzernauftrag und wenigen Einzelkunden. Sie bewegen sich immer im Spannungsfeld zwischen rentabler Durchführung ihrer Tätigkeiten und ökonomisch sinnvoller Investitionen, die sich meist nur auf das gesetzlich Erforderliche beschränken.

Segment II: Depotbanken, die über eine eigene, häufig depotbankspezifische Infrastruktur verfügen und nur vereinzelt die Abwicklungssysteme der KAG nutzen, wie z.B. im Falle der Anlagegrenzprüfung. Sie verfügen über einen wesentlich besseren und unabhängigeren Kontrollablauf. Ebenso verfügen sie über eine unabhängige Informationsversorgung und sind so in der Lage, präzise Vergleiche, eigenständige Analysen und -über die KAG-Grenzen hinaus- institutionellen Investoren Services anzubieten, die über das „Normalmaß“ hinausgehen.

Diese Depotbanken stehen meist in hartem Wettbewerb mit den Global Custodians oder finden ihre Nische, in de-

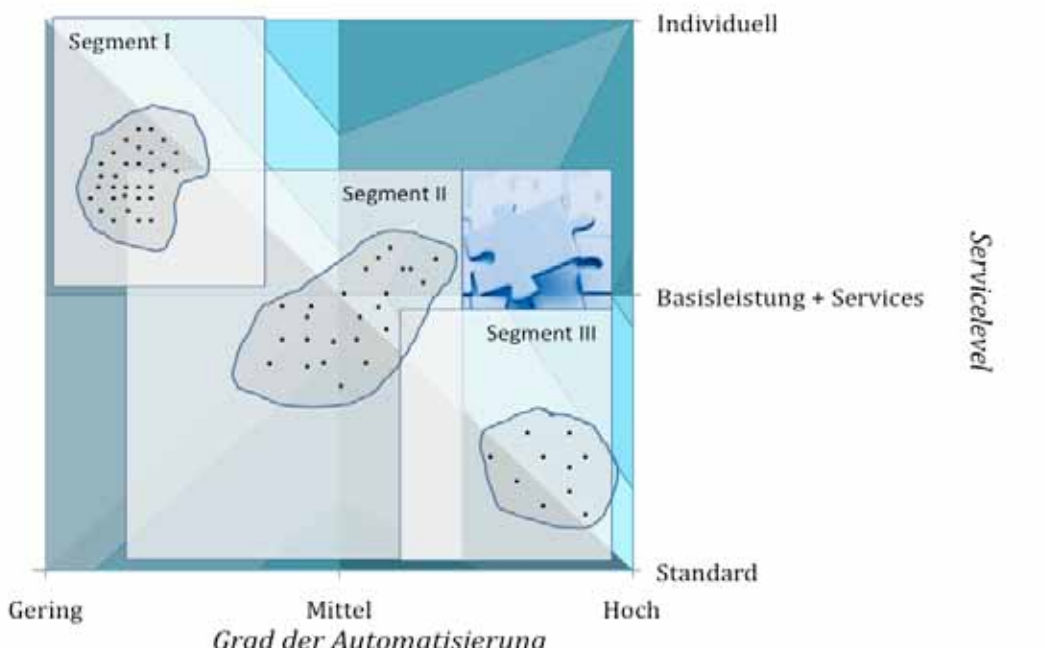
nen sie Kunden bedienen, die für die Global Custodians zu klein und für die Depotbanken aus Segment I zu groß sind. Der harte Wettbewerb schlägt sich dabei im wesentlichen im Preiskampf nieder und weniger im Serviceniveau.

Für diese Depotbanken steht eine bedingte Investitionsbereitschaft, die immer im Verhältnis zu den ausschöpfbaren Vertriebspotentialen zu sehen ist. Sie grenzen sich mit einer klaren Strategie vom Markt ab und konzentrieren sich stark auf ihre Zielkunden. Sie sind einerseits, im Hinblick auf ein regulatorisches Verbot der Kontrolle innerhalb eines Konzerns (UCITS V) am besten aufgestellt, andererseits sind sie gezwungen den steigenden Anforderungen, bei potentiell gleichbleibenden Margen, zu begegnen.

Segment III: Vollständig autarke, große Depotbanken und insbesondere die marktbeherrschenden, meist ausländischen Global Custodians befinden sich in diesem Segment. Ihre große Stärke ist die Internationalität, die jedoch zulasten der Abwicklungsindividualität (u.a. lokale gesetzliche Anforderungen) geht. Viele institutionelle Investoren sind mit der Anonymität und der Standardisierung überfordert und wenden sich lieber einer spezialisierten Segment II Depotbank zu. Für Global Custodians ist das Depotbankgeschäft jedoch nur das Pflichtgeschäft, mittels dessen die - meist teureren- Serviceleistungen angeboten werden.

Die Autarkie spiegelt sich vor allem in der operativen Positionierung wider. Um alle Servicelevels anbieten zu können, z.B. Collateral Management, Pricing Service für illiquide Wertpapierinstrumente, Fondsadministrationservices oder Master-Record-Keeping, verfügen diese Depotbanken über eigenständige technische Plattformen, die ständig weiter gepflegt werden. Da das Depotbank- und Custodygeschäft die Kernleistung darstellt, ist die Investitions- und Veränderungsbereitschaft naturgemäß sehr hoch.

Die Punkte in der Grafik stehen für die aktuelle Anzahl der



Depotbanken/Custodians in Deutschland und deren Eingliederung in die Segmentierung. Gleichzeitig zeigt sie bereits auf diesem groben Niveau das weitere Entwicklungspotential, dargestellt in Form des Puzzelstückes.

Für die nachfolgende Betrachtung der Auswirkungen ist diese Segmentierung grundlegend, da die Umsetzungsoptionen stark von der Positionierung der Depotbank innerhalb der Segmente abhängt - vordergründig in Bezug auf die Anpassungs- und Investitionsbereitschaft und weniger als implizite Erfolgsgarantie beim Vorhandensein einer eigenen IT-Infrastruktur.

3. Die InvRBV und ihre Auswirkungen auf das Depotbankgeschäft

Seitdem die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), nach Abschluss des Konsultationsverfahrens, im Dezember 2009 die Investment-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung (InvRBV) veröffentlicht hat, fragen sich nicht nur die Sachbearbeiter in den Depotbanken, wie diese Vorschrift umgesetzt werden soll.

Partner der Studie

Partnerprofil Allocare AG

Mit dem Standardprodukt Allocare AMS gehört Allocare AG seit mehr als zehn Jahren zu den führenden Herstellern von Asset Management-Software im deutschsprachigen Raum. Das Schweizer Unternehmen beschäftigt an seinem Hauptsitz in Altishofen (Luzern) und an seiner Niederlassung in Zürich zur Zeit 37 Mitarbeiter, mehr als die Hälfte davon in der Entwicklung. Die deutsche Niederlassung ist in Frankfurt a/M domiziliert. Allocare AG unterhält Kooperationen mit spezialisierten Beratungshäusern in der Schweiz und in Deutschland. Als Standardsoftwareentwicklungsfirma unterstützt Allocare AG auch bei der Implementierung und bietet einen (Online-) Support.

Kunden



Allocare AMS ist in mehreren Ländern (Schweiz, Deutschland, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich, Niederlande) und in verschiedenen Kundensegmenten (Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen, Vermögensverwalter, Asset Manager, Family Offices) erfolgreich im Einsatz. Die Einsatzkonzepte sind dabei unterschiedlich. In Deutschland nutzen Asset Manager und Depotbanken das Standardprodukt Allocare AMS. Neben den gängigen Asset Management-Funktionen nutzen diese Kunden das System zur Prüfung der Anlagegrenzen, sowohl ex post wie auch ex ante. Allocare AMS deckt die Anforderungen der deutschen Fondsgesetze (InvG / DerivateV) vollumfänglich ab und ist sehr flexibel in der Para-

Allocare AG
Kantonsstrasse 3
CH-6246 Altishofen
+41 62 748 65 65

www.allocare.com
info@allocare.com

metrisierung von vertraglichen Regeln. Allocare AMS ist ein transaktionsbasiertes Bestandesführungssystem und bietet optional Order Management-Funktionalitäten. Dadurch kann das System sowohl im Front Office wie auch im Middle Office für Analyse und Reporting eingesetzt werden. Die Datenhaltung ist zentral und erlaubt damit ein integriertes Compliance-, Performance- und Risiko-Reporting für Fonds oder Kundenportfolios.

Allocare AMS ist in kürzester Zeit in bestehende IT-Landschaften integrierbar und bietet Standard-Schnittstellen zu Marktdatenanbietern (z.B. SIX Telekurs), zu Kernbankensystemen und zu verschiedenen Fondsbuchhaltungssystemen.

Mit Allocare AMS Web steht ein internetbasiertes Add-on Tool zur Verfügung, welches einen einfachen, schnellen und parametrisierbaren Online-Zugriff auf eine Allocare AMS-Datenbank im eigenen Look&Feel erlaubt. Eröffnen Sie ein Demo Account unter <http://amsweb.allocare.com>.

Die Allocare-Produkte basieren vollständig auf Microsoft-Technologie. Dabei werden aktuell die Datenbanksysteme Microsoft SQL-Server 2005 & 2008 unterstützt.

Gerne präsentieren wir Ihnen unsere Lösung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir freuen uns.



**Integriertes
Reporting**

**Verschiedene
Schnittstellen**

Web-Zugriff



Partnerprofil CETRELSecurities

CETRELSecurities, the European company dedicated to financial data services

CETRELSecurities is a regulated company controlled by the CSSF.

CETRELSecurities, a CETREL's subsidiary, is the very first professional of the financial sector status (PSF) ever being capable to handle IT systems as well as any administrative flows in the area of reference data management.

Successfully operating for 20 years in Luxembourg's financial market, CETREL started a new chapter with its PSF accreditation.

Based on its long experience of managing high security environments as well as its unequalled reputation in terms of business continuity, CETREL has decided to extend its service offering to other banking activities allowing its clients to enhance agility and foster proactivity in the financial market place.

**CETRELSecurities
10, parc d'activité Syrdall
L-5365 MUNSBACH
+352 355 66 1**

**www.cetrel-securities.lu
info@cetrel-securities.lu**

This new offering is part of CETREL's strategic journey to help both the local and European market place to strengthen its position in the financial world.

A strong support of the major local banks, a recognized expertise, as well as a professional team dedicated to client satisfaction make CETREL your Partner of Trust.



Partnerprofil DIAMOS AG

DIAMOS Lösungen für Depotbanken

**DIAMOS AG
Am Limespark 2
D-65843 Sulzbach/Taunus
+49 61 96 - 65 06-0**

**www.diamos.com
holger.pfleger@diamos.com**

Bereits seit 1984 ist DIAMOS einer der führenden Softwareanbieter für die Investmentbranche. Die langjährige Expertise verbindet DIAMOS erfolgreich mit modernen, zukunfts-sicheren Technologien. Das Ergebnis sind integrierte Lösungen und spezialisierte Module, die sich dank flexibler Schnittstellenarchitektur auch in Kombination mit anderen Systemen einsetzen lassen. So erhalten DIAMOS Anwender den genau passenden Funktionsumfang für die effiziente und komfortable Abwicklung ihrer Investmentprozesse rund um die Verwaltung von Fonds, Depots und Beteiligungen.

DIAMOS bietet ein spezielles Lösungsportfolio für Depotbanken. Das Funktionsspektrum berücksichtigt umfassend die Aufgaben und Pflichten nach den §§ 20 ff. InvG und ermöglicht es Depotbanken, sich für die im BaFin Rundschreiben vom 2. Juli 2010 konkretisierten Prüfungsmodelle passend aufzustellen.

Im Zentrum der Lösungen stehen

- die Optimierung sämtlicher Abstimm- und Kontrollfunktionen zwischen Depotbank und KAG/Fondsleitung,
- die zuverlässige, maschinelle Abwicklung der Anlagegrenzprüfung,



- dedizierte Fondsbuchhaltungs-aufgaben: Umsetzbar sind sämtliche Stufen von der Anbindung einzelner Funktionen (z.B. Marktgerechtigkeitsprüfung) an ein bestandsführendes System bis hin zur vollumfänglichen Fondsverwaltung,
- Spezialaufgaben – z. B. die Gebührenberechnung,
- ergänzende SaaS/ASP Services über das SAS 70 zertifizierte DIAMOS Rechenzentrum.

Darüber hinaus schafft der flexible Systemaufbau bereits die Voraussetzungen für künftige Anpassungen, die sich z.B. durch neue Beschlüsse auf EU-Ebene ergeben können.

Die langjährige Expertise, der Fokus auf Kundennähe und die praxis- und zukunftsorientierte Produktgestaltung machen DIAMOS zu einem zuverlässigen und kompetenten Systempartner für Fondsplattformen, KAGen, (Depot-) Banken und andere Finanzdienstleister. Entscheidende Mehrwerte ergeben sich vor allem aus den bedarfsgerecht auf- und ausbaufähigen Lösungen. Diese bieten nachhaltige Investitionssicherheit, optimieren Zeit-, Kosten- und Ressourcenmanagement und unterstützen die Realisierung neuer Marktchancen sowie Time-to-Market-Strategien.

Partnerprofil dwpbank

Die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) ist Marktführer in der Wertpapierabwicklung. Aus einer Fusion entstand Mitte 2003 das erste sektorübergreifende Spezialinstitut mit der Zielsetzung, Volumen und Know-how im Transaction Banking am deutschen Markt zu bündeln. Meilensteine im weiteren Wachstum waren 2004 die Akquisition der Dresdner Bank AG sowie 2007 der Erwerb der TxB Transaktionsbank GmbH.

Die dwpbank betreut mehr als 7,8 Millionen Depots mit einem technischen Verwahrsvolumen von rund 1,8 Billionen Euro und verarbeitet jährlich bis zu 50 Millionen Transaktionen im Wholesale- und Retail-Geschäft. Ende 2010 sind insgesamt acht verschiedene Abwicklungssysteme in der zentralen IT-Plattform WP2 konsolidiert. Die Kundeninstitute profitieren mit dem Outsourcing-Partner dwpbank von einheitlichen Prozessen und Standards sowie von der laufenden Umsetzung technischer Weiterentwicklungen und regulatorischer Anpassungen.

**Deutsche WertpapierService Bank AG
Wildunger Straße 14
60487 Frankfurt am Main
+49 69 5099 0**

**info@dwpbank.de
www.dwpbank.de**

Die Eigentümerstruktur der Transaktionsbank setzt sich gleichberechtigt aus Instituten des genossenschaftlichen Finanzverbunds und aus der Sparkassen-Finanzgruppe zusammen. Mit rund 390 direkten Kunden und fast 1.600 angeschlossenen Instituten nutzen mehr als zwei Drittel aller Banken in Deutschland die Prozess- und Systemdienstleistungen rund um die Wertpapierabwicklung. Das System WP2 hat sich mit mehr als 230.000 registrierten Usern – Anlageberatern und Mitarbeitern von Banken und Sparkassen – als Marktstandard am Finanzplatz etabliert.



Partnerprofil i2b Intelligence to Business GmbH

i2b berät Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche bei der Entwicklung von Handlungsoptionen und bei der Weiterentwicklung ihrer IT-Systeme.

Im Fokus steht die auf den individuellen Kundenbedarf ausgerichtete und durch hochqualifizierte Mitarbeiter erbrachte Beratung, die Strategie-, Management- sowie Fach- und IT-Themen umfasst.

Die Beratungsleistung erfolgt im Wesentlichen durch Management- und Senior Consultants, die sowohl über profunde fachliche Erfahrung verfügen als auch die wichtigen methodischen und sozialen Kompetenzen einbringen. Dadurch garantiert i2b einen Mehrwert bei ihren Kunden.

Kernkompetenz

- Langjährige Markt- und Projekterfahrung im Finanzdienstleistungsumfeld
- Realisierung von kundenorientierten Lösungsansätzen
- Bereitstellung von hochqualifizierten, sozialkompetenten Beratern

Leistungsportfolio

i2b Intelligence to Business GmbH
Röntgenstraße 7+9
60388 Frankfurt am Main
+49 6109 50 777-0

- Strategieberatung
- Business Intelligence/Data-warehousing
- Projektmanagement
- Geschäftsprozessanalyse
- Business Analyse
- Testmanagement
- Qualitätsmanagement
- IT-Architektur

info@i-to-b.de
www.i-to-b.de

- Fach- und IT-Konzeption für Anwendungsentwicklung
- Design und Realisierung von Anwendungen

Aktuelle Tätigkeiten im Depotbankumfeld

Im Rahmen eines Integrationsprojektes zweier Großbanken sind die Depotbankaktivitäten beider Häuser zusammenzuführen. Dabei sind sowohl gesetzliche Aspekte (Fondspreisbestätigung, Anlagegrenzkontrollen), als auch hausinterne Besonderheiten zu berücksichtigen.

i2b bringt als Mehrwert ihre Branchenexpertise bzgl. Depotbanken (speziell in der Wertpapierabwicklung) sowie Methodenkenntnisse in den Bereichen Analyse, Fachkonzeption, Coaching, Test, Projektmanagement mit ein.

Im Projekt einer Transaktionsbank berät i2b zum Thema „Depotbankkontrollfunktion“. Ziel des Projektes ist der Aufbau einer Infrastruktur zur Durchführung der Depotbankkontrollfunktion für Investmentfonds. i2b liefert hier zum einen fachliche Spezialkenntnisse für die Businessanalyse und zum anderen Know-how zur Datenmodellierung und IT-Architektur.

In der ersten Phase des Projektes unterstützt i2b die Erstellung des Fachkonzeptes und die Modellierungen von Datenbanken und Systemarchitekturen.



Aktuelles

Partnerprofil SIX Telekurs

SIX Telekurs – mit Hauptsitz in Zürich, Schweiz – bietet Dienstleistungen und Produkte in den Bereichen Finanzmarktdaten und IT-Services an. Mit Geschäftsstellen in 23 Ländern sind wir an allen wichtigen Finanzplätzen vertreten und verbinden so nachhaltig globale Präsenz mit lokalem Know-how.

Als führende internationale Anbieterin sind wir u.a. spezialisiert auf die Beschaffung, Veredelung und Verbreitung von Informationen für Anlageberatungen, Finanzanalysen, Webportale, Wertpapier- sowie Vermögensverwaltungen. Der Zugriff auf ein weltweit einzigartiges Angebot an Referenzdaten zu mehr als 6,2 Millionen Instrumenten ist hinsichtlich ihrer Tiefe und Abdeckung weltweit einzigartig.

Back- und Middle-Office- Lösungen

Erfolgreiche Lösungen im Überblick

- Transparente, regelbasierte und qualitätsgesicherte Bewertungspreislösungen
- Marktkonformitätsprüfungen intraday, end of day und historisch
- Corporate Action-Lösungen webbasiert bzw. für automatisierte Verarbeitung
- Lösungen zur Anlagengrenzprüfung bzw. Überwachung der Derivateverordnung (u. a. UCITS)
- Reportinglösung für Depotbankfunktionen und Anlagemanagement

**SIX Telekurs Deutschland
Theodor-Heuss-Allee 108
60486 Frankfurt am Main
+49 69 717 00 0**

**info.de@six-telekurs.com
www.six-telekurs.com**

Alle Lösungen sind kundenindividuell parametrisierbar (eigene Logiken) und können auf Wunsch als ASP-Lösung betrieben werden. SIX Telekurs Daten und Lösungen sind heute schon u.a. in Softwarepaketen von Simcorp, Profidata, Sungard, Allocare, Targit und vielen anderen integriert.

Das Datenangebot umfasst

- Voll strukturierte Datenbank mit mehr als 6,2 Mio. Finanzinstrumenten und Gesellschaftsinformationen (Stamm- und Preisdaten, Referenzdaten, Corporate Actions)
- Abdeckung aller Assetklassen mit bis zu 1.600 auswertbaren Feldern pro Instrument sowie zahlreiche Metadaten, u.a. Stammdaten, NAVs, Kennzahlen zu mehr als 400.000 Fonds
- Intelligente Verknüpfungen von Instrumenten- und Stammdaten (u. a. exakte Darstellung von Unternehmensstrukturen und Abhängigkeiten, vgl. Anlagengrenzprüfung)
- Ca. 1.200 Quellen (Börsen/Contributoren/ gerechnete Preise und Kennzahlen) in realtime, verzögert bzw. end of day
- Eigener Fair Value Pricing Service für nahezu 160.000 Instrumente
- Individuelles Aufsetzen von strukturierten Produkten und OTC-Derivaten möglich

Datenangebot

Partnerprofil Universal-Investment

Sourcing-Partner für zahlreiche Depotbanken

**Universal-Investment-
Gesellschaft mbH
Oliver Hath / Jörg Kaden
Am Hauptbahnhof 18
60329 Frankfurt am Main
+49 69 / 7 10 43-530**

**www.universal-investment.de
ui-insourcing@universal-investment.com**

Universal-Investment gehört im deutschsprachigen Raum zu den ersten Adressen, wenn es um Sourcing-Lösungen für KAGs, Asset Manager und Depotbanken geht. Denn die Administration von Fonds, Wertpapieren und alternativen Investments gehört zu unserem Kerngeschäft – und dies seit über 40 Jahren.

Für unsere Partner in Deutschland, Luxemburg und Österreich entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen und übernehmen vielfältige Dienstleistungen, wenn es um die Auslagerung oder Unterstützung bei administrativen Aufgaben des Middle- und Back Offices geht.

Zu unseren Kunden zählen namhafte KAGs und Asset Manager wie etwa SEB Asset Management, Master Hedge oder die Hypo-KAG in Österreich. Ebenso sind wir für zahlreiche Depotbanken tätig, z.B. die Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank als Beispiel für ein komplexes, länderübergreifendes Mandat.

Gerade für Depotbanken kann Universal-Investment genau die Service-Module liefern, um die komplexen Herausforderungen zu bewältigen, die das Depotbank-Rundschreiben der BaFin zur Folge hat. Von der Bestandsführung für Fonds über die Reconciliation bis hin zur umfangreichen Unterstützung bei der Anlagegrenzprüfung.



Modularer Leistungskatalog für Depotbanken

Sourcing ist Vertrauenssache – gerade in Zeiten wie diesen!

Profitieren Sie von unserer Erfahrung und dem Know-how unserer 350 Mitarbeiter. Universal-Investment verwaltet über 120 Mrd. Euro und 1.000 Investmentmandate. Wir arbeiten weltweit mit über 300 Asset Managern und über 30 Depotbanken sowie Global Custodians zusammen. Damit sind wir die größte unabhängige Administrationsplattform im deutschsprachigen Raum.

Vertrauenssache

Über Konsort

Die Konsort GmbH ist eine Unternehmensberatung, die sich auf die Investmentfondsindustrie spezialisiert hat. Konsort unterstützt Kunden in der Optimierung von Prozessen, Strategie und IT.

Die Erfahrungen der Mitarbeiter reichen vom Portfolio-Management über die Fondsbuchhaltung bis hin zur Fondspreisbestätigung durch die Depotbank und Sales-Prozesse.

Einen besonderen Schwerpunkt legt das Unternehmen auf die Bereiche Exchange Traded Funds (ETF) und Depotbanken.

Der Firmensitz ist Mörfelden-Walldorf vor den Toren Frankfurts.

**Konsort GmbH
Bamberger Straße 10
64546 Mörfelden-Walldorf**

+49 6105 94 63 94

**www.konsort.de
info@konsort.de**