

# Neue Gesamtlösungen im Fondsvertrieb

**Die offene Fondsarchitektur bzw. der Vertrieb von Fonds verschiedener Anbieter durch unternehmenseigene Absatzkanäle ist zu einem bestimmenden Thema für Banken, Versicherungen und Vermögensverwalter geworden. Entsprechend dynamisch gestalten sich Vertriebskooperationen zwischen Produzenten und Vermittlern. Mit der Aufnahme neuer Produkte in das Angebotssortiment stellen sich auch neue Herausforderungen. So müssen verschiedene Abwicklungsprozedere und Preissysteme sowie eine Flut an Informationen gleichgeschaltet und ausgewertet werden, um den Kunden einen Mehrwert bieten zu können. Hier setzt die Fondvest an und offeriert Produzenten und Vermittlern Lösungspakete rund um den Fondsvertrieb.**

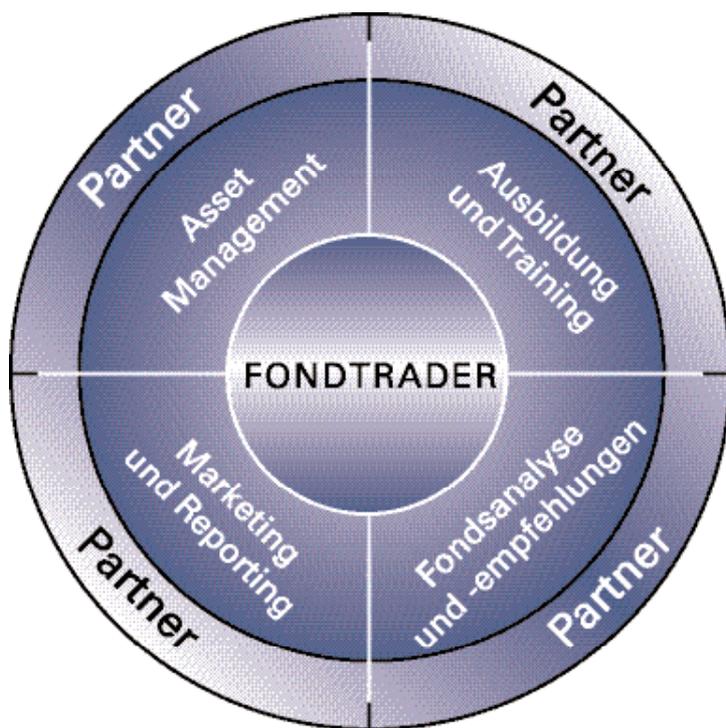
Wir befinden uns an der Schwelle zu einem neuen Informationszeitalter. Nicht einzelne Prozesse des Vertriebs von Finanzprodukten sind im Wandel, sondern das ganze System. Die Neuordnung der Wertschöpfungskette (Disintermediation) im Bereich der Finanzdienstleistungen wird auch die Bedeutung und Gestaltung des Vertriebs von Anlagefonds grundlegend verändern. Durch die Loslösung von Produkteinformationen vom Produkt und der Beratung vom Verkaufspunkt werden die Prozesse des Verkaufs und somit auch des Vertriebs neu definiert. Nur wer sich in den Strukturen der Zukunft dabei richtig plaziert, wird überleben. Der Drittvertrieb, das heisst der Absatz von eigenen Produkten über unternehmensfremde Absatzkanäle, wird im Gleichzug mit der fortschrei-

tenden Disintermediation rasant an Bedeutung gewinnen. Eine hohe Produktqualität ist Standard. Die Differenzierung erfolgt über die Beratung bzw. die Betreuung der Kunden. Dementsprechend werden den Kunden auch die Beratungsleistungen verrechnet, und die Bedeutung des Verkaufs eigener Produkte wird hinter den Leitsatz «beste Beratung und Anlagelösungen für die Kunden» gestellt. Die so getriebene Öffnung der unternehmenseigenen Absatzkanäle für Produkte unternehmensfremder Anbieter wird den Drittvertrieb zu einer strategischen Vertriebsform aus Anbieter-sicht entwickeln.

Nun verfügen die verschiedenen Fondsanbieter nicht alle über das breite Know-how im Umgang mit einer offenen Fondspalette. Zudem fehlt ihnen oft die nötige oder kosteneffiziente Infrastruktur, um die im Gleichzug mit der Anzahl verschiedenster Produzenten zunehmenden Herausforderungen zu meistern. Vertrags- und Rechtsfragen, Ausbildungsanforderungen, Infrastruktur für die Abwicklung einer Vielzahl unterschiedlicher Produkte und das Kontrollieren von Fonds-Beständen und -Vertriebsentschädigungen fordern die Anbieter massgeblich. Sie führen ihren Fokus unweigerlich von ihrer Kernkompetenz – dem persönlichen Beraten ihrer Kundschaft – weg. Hier setzt die Fondvest als Fondsvertriebsprofi für Produzenten und Vertreiber mit ihren Lösungs- und Servicepaketen an.

Die Fondvest ist eine auf unabhängige Beratungs- und Vertriebsleistungen im Fondsgeschäft spezialisierte Vermögensverwaltungsgesellschaft. Sie bietet Kunden wie Banken, Versicherungen und Vermögensverwaltern den Zugriff auf eine umfassende Fondspalette in- und ausländischer Anbieter. Geschäftsgrundsatz ist die Neutralität und Transparenz in der Fondsanalyse und im Fondsvertrieb. An dieser strate-

## Das Servicepaket der Fondvest



Im Zentrum des Fondvest-Angebots steht die Fondtrader-Plattform für Banken, Versicherungen und andere Fondsdienstleister.

gischen Ausrichtung wird ausdrücklich festgehalten. Die Übernahme von 100% des Aktienkapitals durch die UBS AG Ende 2000 sichert die Grundlage für das weitere Wachstum der Fondvest im In- und Ausland. In dieser Kombination vereinigen sich Stärke und Sicherheit mit Flexibilität und kundenzentriertem Know-how.

**Die Fondtrader-Plattform**

Die Kernkompetenz der Fondvest liegt in der Vertriebsplattform Fondtrader. Die Dienstleistung wurde gemeinsam von Fondvest und Maerki Baumann & Co., einer renommierten Zürcher Privatbank, entwickelt.

In der Vergangenheit haben verschiedene Hürden die Banken davon abgehalten, vermehrt mit Fonds anderer Anbieter zu arbeiten. Ungenügende Transparenz des Angebotes bzw. der einzelnen Produkte, hohe Kosten bei Fremdfonds-Käufen und aufwendige Abwicklungsprozedere bei Handel und Settlement seien hier als die wichtigsten dieser Hürden genannt. Mit der zentralen Depotabwicklung räumt Fondtrader diese kostengünstig aus dem Weg. Dieses Tool ermöglicht es angeschlossenen Unternehmen, über Fondvest Drittfonds für ihre Kunden einzukaufen, ohne dabei das gesamte Handling selbst übernehmen zu müssen.

Im Klartext bedeutet dies, dass sich Fondtrader-Kunden nicht um verschiedene Ansprechpartner, Vertriebsverträge, Bestandspflegekommissionen und Mindest-Volumenanforderungen kümmern müssen. Ebenfalls entfallen für sie die personelle Beanspruchung im Handels- und Backoffice-Bereich und aufwendige Depotstellenabstimmungen. Zudem profitieren die Kunden von marktgerechten Konditionen, welche sowohl durch das Pooling der Aufträge als auch aufgrund der engen Zusammenarbeit mit den einzelnen Fondsgesellschaften erreicht werden. Das von bisher zwölf Banken und einer Versicherung in Anspruch genommene Angebot umfasst zur Zeit 1750 Fonds von 61 Gesellschaften aus dem In- und Ausland.

Ergänzend können Unternehmen, welche die Dienstleistung Fondtrader in Anspruch nehmen, auch in den Be-

reichen Fondsanalyse, Asset Management, Operations, Marketing und Ausbildung Unterstützung erhalten.

**Ausbildung und Training**

Nebst massgeschneiderten Ausbildungs-Lösungen, die exklusiv für Kunden entwickelt werden, wird auch ein standardisierter Basis-Lehrgang angeboten – die Ausbildung zum «Diplomierten Fondsberater Fondvest». Dieser Lehrgang ist auf die Bedürfnisse von Personen ausgerichtet, die bei Banken und Versicherungen arbeiten oder vertriebsberechtigten Organisationen angeschlossen sind und sich Fach- und Beratungs-Know-how im Bereich Anlagefonds aneignen wollen. Das umfangreiche Wissen macht die Absolventen zu kompetenten Gesprächspartnern bei Kunden und bildet die Basis für eine qualifizierte Beratung. Der Ausbildungslehrgang wird von den Dozenten der Fondvest auf Vertragsbasis bei den Kunden durchgeführt. Auf Wunsch wird der Lehrgang in Lizenz an Partnerunternehmen abgegeben, die über eigene Ausbildungsabteilungen verfügen und diese

Ressourcen besser nutzen wollen. Die Prüfung wird jedoch immer von Fondvest abgenommen.

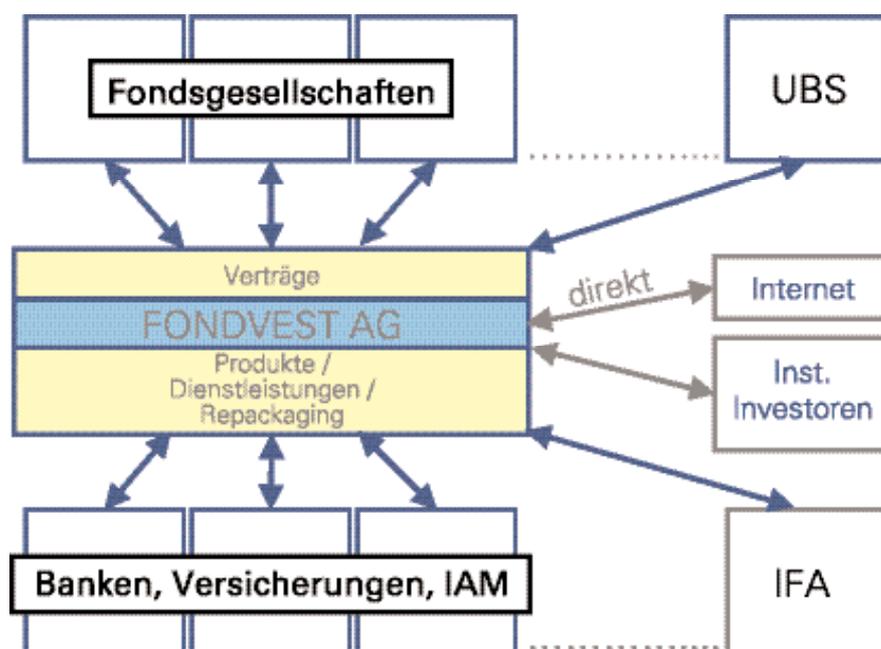
**Portfolio Management**

Im Bereich Portfolio Management stehen Fondtrader angeschlossenen Unternehmen massgeschneiderte Lösungen für ihre Bedürfnisse im Bereich der Vermögensverwaltung offen. Seien es den Kundenwünschen entsprechende Vermögensallokationen oder gemäss Vorgaben erstellte Fonds-Portfolios – die Spezialisten der Fondvest stehen Fondtrader-Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Für die verschiedenen Produkte können «White-Labelled Fact Sheets» (ohne Fondvest-Logo) produziert und B2B-Kunden zur Vervielfältigung für deren Abnehmer zur Verfügung gestellt werden.

**Fund-Research und -Empfehlungen**

Dank der langjährigen Erfahrung in der neutralen Fondsanalyse sind die Spezialisten der Fondvest in der Lage, fundiertes Fondspicking und entsprechende Beratungs-Dienstleistungen zu offerieren. Bei der Fondsselektion

**Die Fondvest als Dreh- und Angelpunkt**



Die Fondvest AG bietet sowohl Produzenten als auch Vermittlern umfassende Lösungspakete rund um den Fondsvertrieb.

wird quantitativen und qualitativen Aspekten gleichermassen Beachtung geschenkt. Im qualitativen Bereich werden neben der Fondsgesellschaft auch deren Management, die Struktur der Fonds, die Anlagepolitik und der Anlageprozess, die Informationspolitik und deren Qualität sowie die Diversifikation und Handelbarkeit der Fonds unter die Lupe genommen. Um die benötigten Informationen in der erforderlichen Qualität zu erhalten, pflegen die Fondsanalysten eine enge Zusammenarbeit mit den einzelnen Fondsmanagern.

#### **Reporting und Marketing**

Die Fondvest verfügt über die umfassendste Fondsdatenbank der Schweiz mit Hintergrundinformationen zu Tausenden von ausgewählten Anlagefonds und mehreren hundert Fondsgesellschaften. Diese Datenbank ermöglicht Fondvest, von allen enthaltenen Fonds «White-Labelled Fact Sheets» zu produzieren und den Fondtrader-Kunden zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls

unterstützt die Fondvest ihre Partner mit aktuellen Informationen zur Geschäftsentwicklung. So können Vertriebspartner jederzeit auf konsolidierte Bestandesmeldungen und detaillierte Kommissionsaufstellungen zugreifen.

Da Fondvest seit ihrer Gründung 1993 im Drittfondsgeschäft tätig ist, besitzt sie umfassendes Know-how, was die Vermarktung der verschiedenen Produkte bzw. den neutralen Vertrieb angeht. Auch dieses Wissen stellt die Fondvest ihren Partnerunternehmen in Form von aktiver Beratung zur Verfügung.

#### **Für Fonds – Fondvest, auch im Ausland**

Ihr Geschäftsmodell macht die Fondvest zu einem optimalen Partner für Firmen, die ihr Drittfondsgeschäft auf- bzw. ausbauen wollen. Für interessierte Unternehmen wird individuell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten ein Paket zusammengestellt. Dieses enthält neben der Kerndienstleistung

Fondtrader je nach Wunsch eine Auswahl der beschriebenen Zusatzdienstleistungen.

Für die Beratung und Betreuung der Fondtrader-Kunden zeichnet eine professionelle Vertriebseinheit verantwortlich. Hinter dem Ausdruck CRM (Client Relationship Manager) verbirgt sich für jeden Kunden ein persönlicher Spezialist, der in der Optimierung des Fondsgeschäfts mit Rat und Tat zur Seite steht. Mit diesem Geschäftsmodell wird die Fondvest ihre Fühler auch nach dem benachbarten Ausland ausstrecken. Gemäss Studien (European Investor Focus) hat in Europa die Anzahl von Unternehmen, die Drittfonds vertreiben, in den letzten zwei Jahren stark zugenommen. Die in Frankreich, Deutschland, Italien und der Schweiz durchgeführte Umfrage besagt, dass bereits 60% der interviewten Organisationen im Drittfondsgeschäft aktiv sind – ein vielversprechendes Umfeld für den weiteren Ausbau der Fondvest-Aktivitäten.

[www.private-magazin.ch](http://www.private-magazin.ch)

Das Private-Banking-Archiv