Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung

Haftungsdächer (Teil 3): Wie weit ist es zu eigenen Fonds?

DFP – Partner im Labelfondsbereich

Wer als Berater, Vermittler oder Vermögensverwalter erfolgreich agiert, denkt früher oder später mit Blick auf die Effizienz- und Ertragsoptimierung seines Geschäftsmodells vielleicht auch einmal über die Auflage eigener Fondslösungen nach.

Wer sollte diese Idee weiterverfolgen, wer sie besser verwerfen? Ab welchen Größenordnungen macht die Sache Sinn? Welche Aufwände sind mit dem Management eines eigenen Fonds verbunden? Pricing, Kosten und Margen: Wie und was rechnet sich? Welche regulatorischen Anforderungen gilt es zu bewältigen und welche Kooperationspartner können dabei unterstützen? Welche Merkmale lassen sich konzeptionell bestimmen? Wie sieht der Managementalltag aus?.

Agenda für heute:

1. Geschäftsmodell und Expertise der DFP
2. Labelfonds – Zielgruppen und Umsetzungsmöglichkeiten
3. Abwicklung / Voraussetzungen für einen Labelfonds
4. Umsetzungsmöglichkeiten und Unterstützung mit der DFP

Geschäftsmodell und Expertise der DFP

- Gründung 1997 für Individuelle Vermögensverwaltung heute B2B Dienstleister mit über 1 Mrd. Euro

  Kerngeschäftsbereiche:

  - **Standardisierte** Fondsvermögensverwaltung aktuell ca. 450 Mio. mit über 8.000 Kunden
  - **Individuelle Fonds**vermögensverwaltung und Individuelle Vermögensverwaltung mit allen Finanzinstrumenten mit über 100 Mio. Euro Volumen
  - **Fondsmanagement** und **Fondsadvisory** seit mehr als 15 Jahren für aktuell 31 Fonds mit einem Volumen von ca. 500 Mio. Euro überwiegend als Labelfonds für § 34 f Partner mit eigenem Advisory oder z.B. auch von Impact Asset Management oder Franklin Templeton

  - Erfahrenes Backoffice-Team
  - Eigene Softwarelösungen über die Schwestergesellschaften Opal und SOBACO Betax
  - Individuelle Unterstützung der Partnerinnen und Partner bei der Entwicklung der eigenen Vermögensverwaltungslösungen und / oder auch Labelfonds
  - Drei jährliche Asset-Management Konferenzen

Labelfonds Zielgruppen und Umsetzungsmöglichkeiten

Zielgruppen:

- Professionelle Portfoliomanager
- Wertpapierinstitute - Vermögensverwalter
- § 34 f Finanzanlagenvermittler / Vertriebe

Umsetzungsmöglichkeiten:

- Kapitalverwaltungsgesellschaften für Labelfonds aus D, Lu, Li und A möglich
- Fondsmanager oder Advisoryfunktion
- Haftungsdach oder nur Fondsempfehlungen als § 34 f Berater
- Vertriebswege – Institutionell, Retail, Versicherungsmantel oder Fonds-Vermögensverwaltung

Labelfonds – Abwicklung und Voraussetzungen

Abwicklung:

- Investmentgesellschaft auswählen
- Fondsmanager / Haftungsdach auswählen
- Ggf. neue Gesellschaft für Beratung gründen

Voraussetzungen:

- Seedmoney und Zielvolumen
- Organisationsstruktur
- TER – Rahmenbedingungen erfüllen
- Kapital für Vertrieb einplanen - Lagerstellen

Umsetzungsmöglichkeiten:

- DFP als Fondsmanager oder Anlageberater möglich
- Einbindung der Fonds als Portfoliobausteine in der Vermögensverwaltung (Strategien oder Individuell)
- Orderabwicklungstool und eigene Portfoliodaministration
- Haftungsdach, wenn notwendig über DFP oder Schwestergesellschaft bei Fondsmanagermodell
- Reportingmöglichkeiten im Kundendepot mit Fondsdurchschau
- Meldeportal für Drittvermittler

Kontakt

DFP Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung GmbH

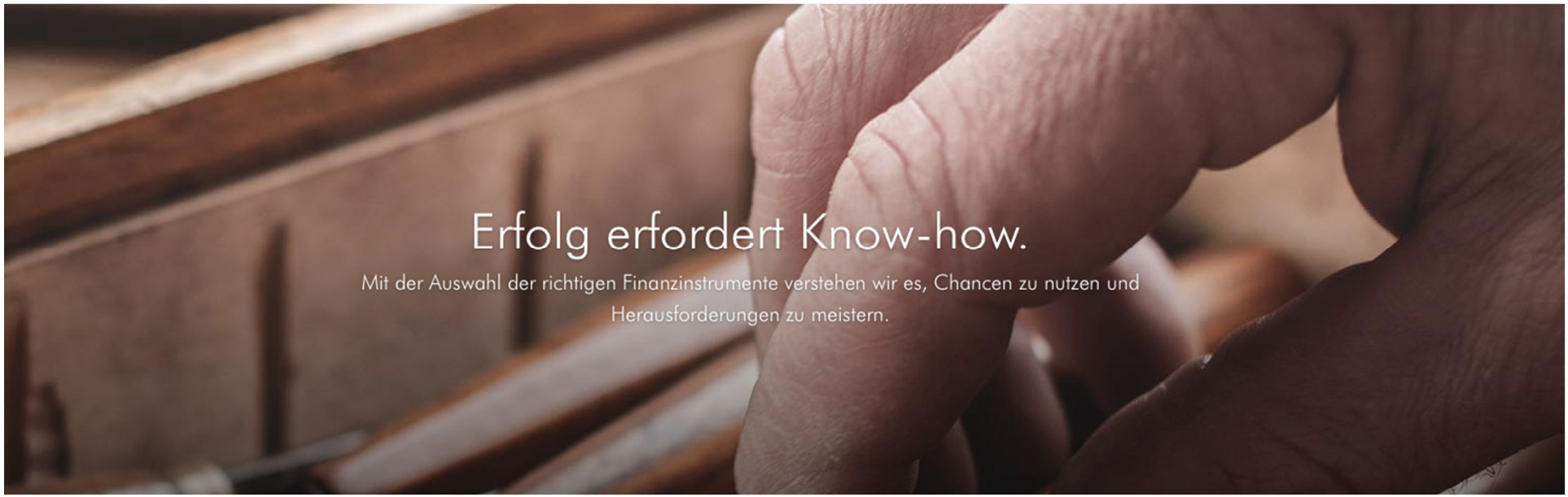
Martin Wanders

Pilotystraße 3
90408 Nürnberg

Mobil: + 49 170 380 14 26
Telefon: + 49 911 378 200 60
Telefax: + 49 911 378 200 69

E-Mail: martin.wanders@dfp-finanz.de
Internet: www.dfp-finanz.de

Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung



Deutsche Finanz
Portfolioverwaltung

Disclaimer

Dieses Material ist ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch und rein zu Informationszwecken erstellt worden. Jede Form der Kenntnisnahme, Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Weitergabe des Inhalts durch nicht vorgesehene Adressaten ist unzulässig.

Die Präsentation wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die in der Präsentation enthaltenen Angaben und Mitteilungen dienen ausschließlich der Information und stellen keine Anlageberatung dar. Diese Präsentation ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.

Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen der bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch -ohne Mitteilung hierüber- ändern. Wir haften nicht für die Vollständigkeit, die Zuverlässigkeit und die Genauigkeit des Materials wie aller sonstigen Informationen, die dem Empfänger schriftlich, mündlich oder in sonstiger Weise übermittelt oder zugänglich gemacht werden, soweit dies nicht unmittelbar durch unser eigenes vorsätzliches Fehlverhalten oder grobe Fahrlässigkeit verursacht wurde. Die Richtigkeit der Daten, die aufgrund veröffentlichter Informationen in dieser Präsentation enthalten sind, wurde vorausgesetzt, nicht aber unabhängig überprüft. Der Inhalt dieser Präsentation ist nicht rechtsverbindlich, es sei denn, sie oder Teile davon werden schriftlich entsprechend bestätigt. Aussagen gegenüber dem Adressaten unterliegen den Regelungen des ggf. zugrunde liegenden Angebots bzw. Vertrags.

Angaben zur bisherigen Entwicklung erlauben keine Prognose für die Zukunft. Es kann nicht zugesichert werden, dass ein Portfolio die dargestellten Gewinne oder Verluste erzielen oder dass ein Portfolio denselben Grad an Genauigkeit früherer Projektionen erreichen wird. Im Gegensatz zu einer wirklichen Wertentwicklung beruhen Simulationen nicht auf tatsächlichen Transaktionen; es kommt ihnen somit nur eine begrenzte Aussagekraft zu. Da Geschäfte nicht wirklich abgeschlossen werden, kann es zu einer nur unzureichenden Berücksichtigung des Einflusses bestimmter Marktfaktoren, wie etwa fehlender Liquidität, kommen.

Wir möchten Ihnen an dieser Stelle das grundsätzliche Verhältnis zwischen Risiko und Rendite bei Wertpapierdienstleistungen darlegen. Risiko und Rendite sind zwei Größen, die in einem sehr engen Verhältnis zueinander stehen. In der Regel kann eine höhere Rendite bei Wertpapieranlagen nur mit einem erhöhten Risiko erreicht werden. Renditestarke Finanzinstrumente sind in der Regel mit einem höheren Risiko verbunden. Wir möchten dies an folgendem Beispiel verdeutlichen: Der Emittent einer Anleihe ist ein Unternehmen hoher Bonität. Das Unternehmen besitzt hohes Eigenkapital und weist in den letzten Jahren kontinuierlich Gewinne aus. Es verfügt über ein stabiles Geschäftsmodell. Will sich dieses Unternehmen am Kapitalmarkt Geld besorgen, muss es nur einen geringen Zins anbieten. Bereits für diesen niedrigen Zins wird es Anleger finden, die investieren und ihm Geld zur Verfügung stellen. Mit dem geringen Risiko geht eine geringe Rendite für den Anleger einher. Wir möchten dies an folgendem Beispiel verdeutlichen: Der Emittent einer Anleihe ist ein Unternehmen hoher Bonität. Das Unternehmen besitzt hohes Eigenkapital und weist in den letzten Jahren kontinuierlich Gewinne aus. Es verfügt über ein stabiles Geschäftsmodell. Will sich dieses Unternehmen am Kapitalmarkt Geld besorgen, muss es nur einen geringen Zins anbieten. Bereits für diesen niedrigen Zins wird es Anleger finden, die investieren und ihm Geld zur Verfügung stellen. Mit dem geringen Risiko geht eine geringe Rendite für den Anleger einher. Daneben spielt der Zeithorizont eine wichtige Rolle.

Mit Wertpapieranlagen verbundene Ziele stellen sich in der Regel nicht kurzfristig ein, sondern nur über einen bestimmten Zeithorizont in Abhängigkeit von der Anlage. berücksichtigen Sie auch, dass die Kosten Auswirkungen auf die Anlage haben und die Rendite mindern.

Verkaufsprospekte und Rechenschaftsberichte als alleinverbindliche Grundlage für den Kauf von Anteilen an Investmentvermögen sind bei DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH, Pilotystraße 3, 90408 Nürnberg und den Vertriebsgesellschaften kostenlos erhältlich.

Diese Präsentation stellt eine Werbung gemäß § 63 Abs. 6 WpHG dar. Die Ausarbeitung ersetzt nicht eine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung.