


# FONDSPLATTFORMEN: LEISTUNGSANGEBOT, FINANZIERUNG UND BETRIEBSFRAGEN



Etwa seit der Jahrtausendwende gibt es Fondsplattformen, die Asset Managern bei Abwicklung und Vertrieb ihrer Fonds helfen, Zeichnungen und Rücknahmen verarbeiten oder Informationen vermitteln. Die Debatte soll eingangs die Lage erörtern und beleuchten, welche Arten von Fondsplattformen es gibt und was sich in den vergangenen Jahren im Markt getan hat. Gab es eine Konsolidierung von Anbietern? Kann man auch anders punkten als über Grössenvorteile – etwa durch Spezialisierung auf bestimmte Segmente (Crypto Assets, strukturierte Produkte, ETFs, Vertrieb an bestimmte Zielgruppen o.ä.)? Bisher offerierten Vertriebsplattformen nur einzelne Fonds und so fragen wir, mit welchen Tools und Services Produkte attraktiver angeboten werden können. Was muss eine Vertriebsplattform heute bieten, um neue (professionelle) Kunden zu gewinnen? Gibt es Zielkundengruppen, die bisher vernachlässigt wurden? Von Interesse ist sicherlich die Frage, wie sich Plattformen derzeit mehrheitlich finanzieren und – im Falle von Wachstumsstrategien – wie Skalenerträge konkret entstehen. Uns interessiert überdies, welche Trends sich aus Sicht eines Betreibers abzeichnen – etwa bei der Digitalisierung, Regulierung oder in der Wertschöpfungskette.

Unsere Gesprächspartner sind Matthias Ritz [Deputy General Manager der Allfunds Bank, Niederlassung Zürich], Christophe Hefti [Head of Sales Clearstream Fund Centre und Mitglied der Geschäftsleitung, Zürich], Jean-Luc Lanners [Managing Director bei ifsam | FNZ Fund Hub, Contern in Luxemburg] und Dominik Locher [Managing Partner der efficient.capital AG aus Zürich und Betreiber der Plattform guide.capital]

**Eröffnen wir das Gespräch wie üblich mit einer allgemeinen Frage zum Thema: Weshalb braucht es Fondsplattformen?**

**Hefti:** Der Fondsvertrieb ist bis heute eine stark regulierte und anspruchsvolle Finanzdienstleistung mit hohen Anforderungen im Bereich Legal, Compliance und Daten. Zusätzlich kommt der Bedarf nach neuen digitalen Abwicklungswegen wie Blockchain hinzu sowie neue Tools für mehr Transparenz. Dank Plattformen können sich Partner auf ihre Kernkompetenzen im Vertrieb und in der Beratung fokussieren. Wir wollen die Komplexität verringern und in einer vertrauensvollen bilateralen Beziehung das Geschäft effizienter, risikominimierend und ressourcenschonender gestalten, damit Platz für Innovationen entsteht.

**Ritz:** Fondsplattformen bieten Finanzinstituten einen effizienten Zugang zu einem breiten Fondsuniversum und unterstützen diese mit umfassenden Dienstleistungen beim Einsatz von Fonds in ihren Anlageprodukten. Mit Hilfe einer Fondsplattform kann man die Anzahl der Gegenparteien hinsichtlich der Platzierung von Kauf- und Verkaufsaufträgen, der Verwahrung der Fondsbestände, der Vertriebsvereinbarungen mit Fondsgesellschaften, aber auch hinsichtlich des Zugangs zu Fondsdaten und Dokumenten reduzieren auf nur eine Gegenpartei. Das schafft für die Finanzinstitute enorme Effizienzsteigerungen und spart Kosten.

**Locher:** Wir müssen unterscheiden zwischen Plattformen, welche hauptsächlich

«Modell-Portfolios sind ein Schlüsselement unserer Plattform und bieten einen äusserst effizienten Ansatz, den Anlageentscheidungen von Experten zu folgen.»

Dominik Locher

lich im Hintergrund tätig sind, etwa in der Wertpapierabwicklung, und solchen, welche eine Schnittstelle zu Endkunden bieten. Bei den Letzteren ist es wie in Crans-Montana: Das Angebot an Luxusläden dort ist ansprechend, weil es sehr viele Anbieter auf engem Raum vereint. Je grösser der «Marktplatz», desto attraktiver werden Plattformen für Anbieter und Nutzer.

**Was hat sich in den vergangenen fünf Jahren im Markt getan? Gab es eine Konsolidierung von Anbietern oder kamen neue Player hinzu?**

**Lanners:** Durch Technologiefortschritt, prozessuale Verbesserungen und Margendruck entwickelt sich die Fondsplattform-Industrie dynamisch. Die jüngsten Entwicklungen führen zu einer Konso-

lidierung, indem einzelne Plattformen fusionieren oder Zentralverwahrern beitreten, um ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Auch etablierte, aber kleinere Plattformen erkennen Vorteile einer Zusammenarbeit, wie der jüngste Zusammenschluss von ifsam mit der FNZ-Gruppe zeigt. Es entstehen aber auch neue Anbieter, besonders wenn Unternehmen Geschäftsaktivitäten abtosseln. Diese Entwicklungen zeigen, dass trotz Konsolidierung auch Raum für spezialisierte Plattformen besteht.

**Ritz:** In der Vergangenheit waren die dominierenden Fondsplattformen mehrheitlich voll integrierte Teile von grösseren Finanzinstituten, die sich gleichzeitig auch im direkten Konkurrenzkampf um Endkunden im Banken- oder Versicherungsgeschäft engagierten. Diese Organisationen haben sich mittlerweile vom Fondsplattform-Geschäft getrennt. Die dominierenden Fondsplattformen sind heute unabhängige Organisationen mit klarem Fokus und stehen weder direkt noch indirekt in Konkurrenz zu ihren B2B-Kunden.

**Was muss eine Vertriebsplattform heute bieten, um neue - allen voran professionelle - Kunden zu gewinnen?**

**Locher:** An der Kundenschnittstelle braucht es eine unabhängige Open Wealth Plattform, welche durch die Vielfalt namhafter Anbieter und deren Anlagelösungen attraktiv ist für die Nutzer mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen. Gleichzeitig erachten wir es als zentral, dass eine Plattform nicht bloss ein Informationsportal ist, sondern Investments direkt getätigt werden können - etwa vergleichbar mit booking.com, wo Sie aus einem breiten Angebot Ihre Reise suchen, finden und direkt buchen können.

**Ritz:** Der Schweizer Markt ist sehr anspruchsvoll. Viele Faktoren müssen stimmen, um hier Erfolg zu haben, so etwa ein finanziell solides Mutterhaus im Hintergrund, ein innovatives Geschäftsmodell, ein attraktives Produktangebot, tiefe Kosten und professionelle, erfahrene Leute vor Ort mit besten Marktkenntnissen.



## Wie würden Sie Ihr aktuelles Leistungsangebot umschreiben?

**Hefti:** Clearstream Fund Centre ist Teil des weltweit grössten Fondsabwicklers und Verwahrers Clearstream. Wir bieten Zugriff auf mehr als 240 000 Fonds von über 700 Anbietern und liefern über den CFC Compass digital mehr als 1000 Daten und Dokumente pro Fonds. Anbieter können von Tools im Bereich AML/KYD profitieren, Fonds mittels Blockchain enorm attraktiv und effizient abwickeln sowie mit unserem Mutterhaus «Deutsche Börse» auf smarte Werkzeuge zugreifen, welche Markttrends und -flüsse für alle Wertschriften aufzeigen.

**Ritz:** Allfunds gehört zu den weltweit führenden Fondsplattformen und offeriert seinen institutionellen Kunden eine breite Palette an Dienstleistungen rund um die offene Fondsarchitektur. Neben der automatisierten Abwicklung der Fondsaufträge beinhaltet das auch die zentrale Verwahrung der Fondsbestände, den Zugang zu einem breiten Fondsuniversum durch Vertriebsvereinbarungen mit über 1300 Fondsgesellschaften, Zugang zu Fondsdaten, Fund Screening-, Reporting- und Marketing-Tools sowie Dienstleistungen in den Bereichen Fonds-Selektion und -Monitoring, insbesondere auch mit Fokus auf ESG Investing. Zudem unterstützen wir unsere Kunden bei der voranschreitenden Digitalisierung durch die Einbindung von Daten und Softwarelösungen.

**Lanners:** Nach erfolgreichem Zusammenschluss mit der FNZ-Gruppe und Etablierung des gruppenweiten FNZ Fund Hub agiert ifsam in der Gruppe zukünftig als «Center of Excellence» für Drittfonds. Seit Gründung vor über 22 Jahren bieten wir weiterhin umfassende, bisweilen auch massgeschneiderte Dienstleistungen von Orderrouting bis Verwahrung und Inkasso von Bestandsprovisionen. Fund Research, Fund Data und Tech Solutions vervollständigen unser Leistungs-Portfolio. Unsere Plattform «Fund Control» wird kontinuierlich an Nutzerbedürfnisse angepasst und intern weiterentwickelt.

**Locher:** Als Plattform gehen wir einen innovativen Weg, um Anlageprodukte





beim Käufer in neuem Licht erscheinen zu lassen. Nach dem Motto «das Beste von jedem Anbieter» reduzieren wir die Fülle der Produkte; weniger ist definitiv mehr. Überdies können mehrere Anlageprodukte kombiniert in Form eines Fonds-Portfolios angepriesen werden und so das Investieren vereinfachen. Finanzintermediäre nutzen unsere Tools heute auch, um sich von den standardisierten «fünf» Risikoprofilen zu lösen. Stattdessen können sie ein eigenes Angebot zusammenstellen und als massgeschneiderte Vermögensanlage in einem sehr systematischen und kontrollierbaren Prozess anbieten.

#### Welche besonderen Dienstleistungen offeriert Ihre Fondsplattform?

**Ritz:** Neben den bereits erwähnten Dienstleistungen sind Innovation und Digitalisierung zentrale Pfeiler unserer Strategie und wir unterstützen Finanzinstitute im Wealth Management auch mit Finanzinformationen und digitalen Software-Lösungen entlang der Wertschöpfungskette - etwa beim Onboarding und Profiling von Kunden, der Entwicklung von Anlagevorschlägen, dem Portfoliomanagement und der Portfolio-Optimierung. Ein Reporting mit integrierten ESG-Informationen und -Analysen gehört ebenfalls dazu. Zudem bieten wir einen sehr effizienten und breiten Zugang zu Private Market Funds.

**Lanners:** Als Fondsplattform mit vollständiger Abdeckung sämtlicher operativer Anforderungen ermöglichen wir effizientes Handeln. Unsere Expertise bei Hedge Funds und Private Equity-Fonds sowie ELTIFs hebt uns hervor, besonders auch bei commitment-basierten Produkten. Innovative Lösungen wie «FreeDel» für Transfers frei von Zahlungen minimieren operative Aufwände deutlich. Wir pflegen eine Datenbank mit Stamm- und Handelsdaten, Vertriebsdokumenten, Zielmarkt-Informationen und Reporting gemäss EFAMA Feedback Template. Unser massgeschneidertes Fondsresearch unterstützt Kunden als Ideengeber, Selektor und Beobachtungsstelle.

**Hefti:** Clearstream als weltweit grösste Fondsabwicklungs-Plattform und einer der

beiden Zentralverwahrer in Europa mit Zugang zu über 55 Fondsmärkten ist seit über 50 Jahren in der Fondsabwicklung und -verwahrung von Fonds und Wertschriften führend. Mit Vestima können unsere Partner über eine einzige Schnittstelle klassische Fonds, Hedge Funds, Private Equity und ELTIFs effizient als STP abwickeln. Über unser automatisiertes System können unsere Partner auch direkt mit Fondshäusern kommunizieren oder RFPs austauschen. Digitale Tools unterstützen Kundenberater an der Front mit Suitability/Eligibility checks, um Risiken zu minimieren. Kneip, unser «Data House», ist führend in der Kollektion, der Qualitätskontrolle und der Verteilung von Daten sowie beim regulatorischen Reporting für Fondshäuser. Der aufkommende Bedarf an Blockchain bzw. «Distribution Ledger Technologien» für die Abwicklung und Verwahrung decken wir über unser Unternehmen FundsDLT.

**Locher:** Wir bedienen Finanzintermediäre mit intelligenten Bausteinen bzw. Modell-Portfolios unterschiedlicher Anbieter. Dies können höchst verschiedenartige Modell-Portfolios sein, welche beispielsweise Digitalisierung, Inflation, Risikominimierung, Dividenden oder Kryptowährungen adressieren oder schlicht auch eine passive Anlagestrategie mit mehreren Fondspositionen abbilden.

#### Wie stark sind Prozesse und Daten in diesen Fondsplattformen bereits automatisiert und wo gibt es noch Verbesserungspotenzial?

**Hefti:** Automatisierung und Digitalisierung sind Kernelemente, um die Komplexität und Risiken im Fondsgeschäft heute minimieren zu können und konkurrenzfähig zu bleiben. Dank Investitionen können heute über 90% der Fonds automatisiert via SFTP, FIX oder Swift über Vestima abgewickelt und verwahrt werden. Unsere Partner können zudem Daten über Schnittstellen in ihr System einfach einpflegen. Clearstream bietet zudem ETF-Handel auf Basis einer OTC-Infrastruktur an und einen automatisierten Dienst, der Fonds zur Besicherung von «Collateral»-Transaktionen verwendet, et-



wa für Geldmarkt-Transaktionen, Wertpapierleihe oder OTC-Derivate.

**Locher:** Als Plattform können wir den gestiegenen administrativen Aufwand so rationalisieren, damit Berater sich wieder dem Wohl der Kunden widmen können. Trotz der seit Jahren andauernden Digitalisierungswelle sind jedoch viele Prozesse bei Depotbanken immer noch manuell. So fehlen beispielsweise oft Schnittstellen für die Übergabe von Kundendaten oder digital signierten Dokumenten. Auch der Zugang zu Portfolio-Daten in Echtzeit und die automatische Ausführung von Aufträgen nach einem bankübergreifenden, einheitlichen Standard fehlen.

#### Wohin geht die Reise in Bezug auf Vertriebsentschädigungen? Beeinflussen Plattformen die Gebühren?

«Unsere Expertise bei Hedge Funds und Private Equity-Fonds sowie ELTIFs hebt uns hervor, besonders auch bei commitment-basierten Produkten.»

Jean-Luc Lanners

**Lanners:** Die im Zuge der Diskussion zur «EU Retail Investment Strategy» seitens der EU-Kommissarin Mairead McGuinness aufgebrachte Einschränkung der Vertriebsentschädigungen schreitet voran. Die BVI und andere Branchenverbände kritisieren dies einerseits, ebenso zeigt eine BVI-Studie zu Provisionsverboten im Vereinigten Königreich und den Niederlanden, dass Kostenreduktion nicht zu höheren Portfolio-Renditen führen und Privatanleger sogar abschreckt. Wir sehen Gebührenreduktionen eher im ETF-Markt. Kunden schätzen unsere effizienten und präzisen Dienstleistungen rund um Bestandsprovisionen. Schweizer Kunden bevorzugen provisionsfreie Anteilsklassen, indem sie sich vom traditionellen Provisionsmodell verabschieden.

#### Viele Fondsplattformen haben auch grosse Vermögen unter Verwahrung. Wie handhaben Sie diese Risiken?

**Hefti:** Clearstream und die Deutsche Börse als Mutter haben starke, langfristige AA-Ratings der wichtigsten internationalen Rating-Agenturen, die unseren Fokus auf Risikomanagement und den strengen regulatorischen Rahmen reflektieren. Als globaler hochregulierter Marktinfrastruktur-Anbieter gewährleistet unser Unternehmen die höchsten Sicherheitsstandards für Kundengelder, Vermögenswerte einschliesslich Vermögenstrennung sowie DVP-Abwicklung. Ebenso haben wir die Interaktion mit Transfer Agents vertraglich

klar geregelt. Für jeden der von Vestima abgedeckten Fondsmärkte holt Clearstream Rechtsgutachten ein, um sicherzustellen, dass die lokalen Regulatoren das Nominee-Konzept anerkennen und so die Rechte der Kunden als wirtschaftliche Eigentümer schützen.

**Lanners:** Mit einer über 22-jährigen Existenz und Erfahrung als Fondsplattform bieten wir umfassende Risikomanagementsysteme zur sicheren Verwahrung auch von grösseren Vermögen. Unsere Kunden können hierbei zwischen der Verwahrung im Omnibus-Account oder im segregierten Account wählen. Die strikte Trennung der Vermögenswerte unserer Kunden von der Bilanz der FNZ-Gruppe sichert die Integrität und Sicherheit, auch im komplexen Marktumfeld.

#### Welche Rollen spielen Daten und Tools im Vertrieb jetzt und in Zukunft?

**Ritz:** Eine sehr wichtige. Die Digitalisierung im Vermögensverwaltungsgeschäft schreitet schnell voran und Allfunds hat sich zum Ziel gesetzt, der bevorzugte B2B-Digitalanbieter für seine Kunden zu sein. Allfunds hat unter anderem 2022 die Firma Web Financial Group akquiriert und offeriert Finanzinstituten insbesondere auch in der Schweiz eine voll integrierte Lösung für Marktdaten, welche Multi Assets, Multi Vendors und Multi Formats implementiert. So stehen etwa 80 Datenquellen / Datenanbieter zur Auswahl und bei den Formaten sind Lösungen über Software / SaaS, API, Widgets oder Datenfeeds möglich.

**Locher:** Wir konnten unser Netzwerk noch nie so rasch und gezielt ausbauen, wie dies heutzutage über die Social Media-Plattformen möglich gemacht wird. Während ich noch meine erste Software-Programmierung mit einem Magnet-Tonband abgespeichert habe, sind heute Daten über den «Computer im Hosensack» jederzeit zugänglich und die Tools nicht mehr wegzudenken. Kunden wollen instant informiert werden, ein Angebot erhalten, das ihnen gefällt und der Vertrieb will ein Angebot schaffen, welches auf hohe Resonanz stösst. Dabei

«Eines ist ganz klar geworden: dass auch internationale grosse Plattformen lokal verankerte Vertretungen und Betreuung haben müssen.»

Christophe Hefti

können wir als Plattform Unterstützung bieten, wenn wir wissen, wohin die «Reise» des Nutzers denn gehen soll.

#### Von Interesse ist sicherlich die Frage, wie sich Plattformen derzeit mehrheitlich finanzieren und - im Falle von Wachstumsstrategien - wie Skalenerträge konkret entstehen?

**Hefti:** Je nach Ausgestaltung der Plattformen und ihrer Dienstleistungspalette

gibt es verschiedene Finanzierungsformen. Grundsätzlich gibt es den Ansatz, bei der Anbieterseite eine Service Fee zu erheben.

**Ritz:** In erster Linie entschädigen uns die Fondsanbieter für unsere Dienstleistungen. Zudem legt Allfunds grosses Gewicht auf volle Transparenz in der operativen Kette, indem wir Vermögenswerte unserer Kunden bei den Transfer Agents nicht in Omnibusdepots vermischen. Das ermöglicht es uns, unseren Kunden eine äusserst kosteneffiziente Lösung zu bieten.

**Hefti:** Auf der Seite der Distributoren kann sich eine Plattform auch über die Erhebung einer Marge bei den Vertriebskommissionen finanzieren. Es gibt auch Plattformen mit sogenannten «All-in fee»-Ansätzen, wo den Distributoren für die Basisleistungen ein Mischpreis berechnet wird. Wichtig ist, dass die Gebührenstrukturen nachvollziehbar und transparent sind, aber sie beeinflussen meines Erachtens die Skalenerträge nicht massgeblich. Zentral sind hier vielmehr die Grösse, Internationalisierung und das Dienstleistungs-Spektrum einer Plattform. Eine international aufgestellte Plattform wie Clearstream mit über 240 000 Fonds unter Vertrag und einem massiven Netzwerk an Distributoren bzw. Fondsanbietern und umfassender Dienstleistungspalette generiert klare Skalenerträge gegenüber einer lokalen Plattform. Dies ist notwendig, um beispielsweise die verschiedenen lokalen Vorgaben erfüllen zu können – etwa beim Fondsangebot, bei Verträgen und der Compliance.

#### Grössenvorteile – das Wort Skalenerträge fiel eben – als Argument liest man immer bei Plattformen. Kann man auch anders punkten, etwa durch Spezialisierung auf bestimmte Segmente wie Crypto Assets, strukturierte Produkte, ETFs, Vertrieb an bestimmte Zielgruppen o.a.?

**Lanners:** Als Teil der FNZ-Gruppe, zuvor inhabergeführt, verfügen wir über eine einzigartige Positionierung im Markt. Unsere langjährige Erfahrung und Spezialisierung sowie Skaleneffekte durch die Gruppenintegration stärken unsere Wettbewerbsfähigkeit. Unser kunden-





orientierter Ansatz zeigt sich in massgeschneiderten Lösungen, unterstützt durch Automatisierungstechnologien und direkten Zugang zu Service-Einheiten. Bei Banken und Versicherungen gelten folgende Entscheidungskriterien: 1. Umfassende Expertise über die gesamte Dienstleistungspalette hinweg, 2. Kunden- und Serviceorientierung, 3. Wettbewerbsgerechte Gebühren und Sätze für Bestandsprovisionen, 4. Abdeckung kundenspezifischer Anforderungen, 5. Automatisierung und Nutzung von Skaleneffekten und 6. Langjährige Existenz im Markt.

**Hefti:** Wenn wir der Lehre und Forschung glauben, gibt es für erfolgreiche Unternehmen zwei strategische Richtungen: Grösse und Skalenerträge oder Spezialisierung. Grösse darf man nicht nur gleichstellen mit Fondsvolumen oder Anzahl Fonds und Anbieter, sondern vielmehr als Gesamtheit aller Faktoren inklusive der Dienstleistungspalette und der abgedeckten internationalen Märkte. Grundsätzlich müssen Plattformen eine gewisse Grösse haben und wachsen, um ein umfassendes Angebot bereitstellen zu können, das sowohl die aktuellen als auch zukünftigen Bedürfnisse der Investoren und Distributoren abdeckt. Und um die Internationalisierung der Asset Manager unterstützen zu können, benötigt es ein entsprechend wachsendes Distributionsnetzwerk. Und last but not least benötigt es finanzielle Mittel, um Innovationen generieren zu können. Distributoren und Fondshäuser werden sich in Zukunft und mit vermehrtem Margendruck noch viel mehr überlegen müssen, mit welchen Plattformen sie zusammenarbeiten wollen, um ihre Ziele und Märkte zu erreichen. Eines ist ganz klar geworden: dass auch internationale grosse Plattformen lokal verankerte Vertretungen und Betreuungen haben müssen. Be global, act and be local.

#### Was lässt sich sagen zu den Kosten für die IT einer Fondsplattform?

**Ritz:** Die benötigte Infrastruktur im B2B-Fondsplattformgeschäft ist enorm kapital- und ressourcenintensiv. Grösse ist daher in unserem Geschäft zentral, da



nur über grosse Volumen die benötigten Skalenerträge für den Unterhalt und die laufende Weiterentwicklung der Infrastruktur erwirtschaftet werden können.

**Locher:** Die Frage ist, ob wir IT-Kosten wirklich als Kosten auffassen sollten. Wir betrachten es vielmehr als eine Investition mit Mehrwert. Aktuell mag es zwar eine Aufwendung bedeuten, die allerdings in Zukunft deutlich mehr Kosten spart und zudem neue Möglichkeiten eröffnet sowie eine Skalierung des Geschäfts ermöglicht. Entweder formen wir die Zukunft, oder wir werden von der Zukunft geformt.

#### Wer sollte bei Ihnen Kunde werden und weshalb?

**Lanners:** FNZ Fund Hub als Center of Excellence für Drittfonds betreut ein vielfältiges Kunden-Spektrum, darunter Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Vermögensverwalter, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Asset Manager. Mit lokaler Präsenz und unseren langjährigen Aktivitäten in Europa - insbesondere in der DACH-Region und in Liechtenstein - sowie in Asien bieten wir eine umfassende Betreuung für kleine wie auch grosse Institute. Unsere Kunden reichen von lokalen Akteuren bis zu international ausgerichteten Konzernen.

**Ritz:** Der Kern unseres Dienstleistungsangebots ist primär auf Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Fund of Funds Manager ausgerichtet. Unsere Zusatzdienstleistungen finden grundsätzlich regen Zuspruch bei allen B2B-Marktteilnehmern in der Finanzwelt. Ich nenne hier unter anderem das Fonds-Research und Monitoring, die Due Diligence Reports, ESG-Services aller Art, regulatorische Dienstleistungen sowie Finanzdaten und digitale Softwarelösungen für die Vermögensverwaltung.

**Hefti:** Clearstream konzentriert sich ganz klar im B2B-Geschäft auf Banken, Versicherungen, Vermögensverwalter, regulierte Broker und Global Custodians sowie Asset Manager bzw. Kapitalgesellschaften. Durch das modulare Angebot kann jeder Distributor und Asset Manager seinen Zugang und Services individualisieren.



**Locher:** Wir etablieren Partnerschaften mit Anlageberatern, Finanzplanern, Vermögensverwaltern und institutionellen Kunden wie Pensionskassen. Ein Anlageberater hebt sich nicht nur durch seine administrative Tätigkeit oder die Implementierung von Portfolios ab, sondern durch seine Beratung, fundierte Anlageentscheidungen und massgeschneiderte Anlagelösungen. Dies ermöglicht unsere Plattform. Wir digitalisieren Prozesse, die nicht zum Kerngeschäft unserer Partner gehören, und sparen dadurch Kosten und Zeit. Für Anbieter von Anlageprodukten bietet die Plattform eine innovative Vertriebsmöglichkeit, um entweder ausgewählte Anlageprodukte in das Schaukastenfenster zu stellen oder Produkte über Modell-Portfolios zu präsentieren.

#### Sie erwähnten eben die Zielgruppe der Finanzplaner. Wie könnte eine Fondsplattform diese optimal bedienen?

**Locher:** Die Kundengruppe der Finanzplaner wird inskünftig eine noch zentrale Rolle einnehmen als heute. Auch wenn viele digitale Angebote existieren, wird kaum ein Privatanleger sein Pensionskassengeld, für welches er/sie 40 Jahre gearbeitet hat, in eine App drücken. Darum schaffen wir Einfachheit, was beim Onboarding beginnt. Es kann nicht sein, dass ein Berater bei einer Kontoeröffnung sechs Mal die Adresse des Kunden erfassen und der Kunde 20 Mal unterschreiben muss. Sie bezahlen an der Migros-Kasse auch nicht jedes Produkt einzeln. Einfachheit in der Anlageverwaltung heisst, auf das Wissen von Experten zurückzugreifen und Entscheidungen automatisiert umzusetzen. Dies steigert wiederum die Investment-Kompetenz des Finanzplaners.

**Aus Übersee kommen langsam die Modell-Portfolios auf hiesige Angebots-Radare; Kunden erhalten dadurch wieder Standard-Lösungen. Wie aktiv werden diese Anlagevehikel auf Ihrer Fondsplattform vertrieben und wo gibt es allenfalls Optimierungspotenzial?**

«Wir stellen Privatmarktanlagen ebenfalls einfach und automatisiert über unsere Plattform zur Verfügung.»

Matthias Ritz

**Locher:** Modell-Portfolios sind ein Schlüsselement unserer Plattform und bieten einen äusserst effizienten Ansatz, den Anlageentscheidungen von Experten zu folgen. Mit unserem StrategyBuilder können verschiedene Modell-Portfolios zu einer neuen, einzigartigen Anlagelösung kombiniert werden. Diese Lösung unterscheidet sich im Vertrieb deutlich von einem standardisierten Multi-Asset-Fonds. Wir präsentieren dem Kunden ein Portfolio mit mehreren Fonds bzw. Wertpapieren, basierend auf dem Wissen verschiedener Experten. Auf diese Weise können wir die gewünschte Anlagephilosophie optimal auf die individuellen Umstände des Privatanlegers zuschneiden.

**Welche Trends zeichnen sich bei Fondsplattformen heute ab? Wie und wohin werden sich Plattform-Modelle entwickeln?**

**Ritz:** Die Digitalisierung ist sicher von zentraler Bedeutung. Innovation und Technologie wird bei uns sehr hoch priorisiert und wir setzen erhebliche Ressourcen dafür ein, um unseren Kunden effiziente und automatisierte Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette anzubieten. Auch ESG Investing wird immer wichtiger. In diesem Zusammenhang offerieren wir unseren Kunden zahlreiche Dienstleistungen – ich denke da etwa an ESG-Daten, ESG Ratings und ESG Reportings, aber auch an die Beratung beim Aufsetzen von nachhaltigen Finanzprodukten und Portfolios. Privatmarktanlagen gewinnen ebenfalls an Bedeutung. Wir stellen diese Anlageinstrumente ebenfalls einfach und automatisiert über unsere Plattform zur Verfügung.

**Wie könnte Blockchain das Fondsgeschäft der Zukunft verändern?**

**Ritz:** Wir glauben, dass die Blockchain-Technologie gerade im Fondsgeschäft bedeutende Effizienzsteigerungen in den operativen Prozessen generieren kann. Mit «Allfunds Blockchain» unterstützen wir beispielsweise Fondsgesellschaften bei der Herausgabe von tokenisierten Fondsannteilen. Die Applikation ermöglicht auch ein optimiertes Order-Routing und bietet den Beteiligten einen Echtzeit-Einblick in alle damit verbundenen Prozesse. Dies erhöht die Transparenz und senkt die Distributionskosten.

**Hefti:** Blockchain und DLT werden auch neue Kundengruppen akquirieren; die ZKB setzt dies mit unserer Lösung heute um.



# facts

## FIRMENMEINUNG ÜBER FONDSPLATTFORMEN

### ALLFUNDS

Fondsplattformen bieten einerseits den Fondsgesellschaften Zugang zu einem breiten Vertriebsnetzwerk und geben andererseits Finanzinstituten die Möglichkeit, aus einem riesigen Universum die passenden Fonds für ihre Kunden zu wählen. Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung sind dabei für beide Seiten zentral. Beide profitieren zudem von der laufenden Anpassung sowie dem Ausbau der jeweiligen Dienstleistungen und sind damit immer auf dem neusten Stand. Über die Bereitstellung von Informationen und digitalen Lösungen unterstützen Fondsplattformen den Investitionsprozess entlang der Wertschöpfungskette.



### CLEARSTREAM FUND CENTRE

Grundsätzlich sind Fondsplattformen ein Marktplatz, auf dem es Anbieter und Nachfrager möglich sein sollte, optimal und einfach nachhaltig Geschäfte machen zu können. Durch die Bereitstellung von Infrastrukturen, neuen Technologien und innovativen Dienstleistungen spielen Fondsplattformen eine wichtige Rolle. Über diese Drehkreuze können Partner und Fonds-Distributoren ihr Geschäft sicher, effizient und innovativ weiterentwickeln und so auch vor aussenstehenden Disruptoren schützen. Insofern glaubt das Unternehmen Clearstream Fund Centre stark an die Zusammenarbeit zwischen den Akteuren.



### ifsam | FNZ FUND HUB

Als etablierter Anbieter sieht das Unternehmen den herausragenden Nutzen von Fondsplattformen als Intermediär zwischen Distributoren und Asset Managern. Mit über 22 Jahren Erfahrung und einer umfassenden Dienstleistungspalette ist ifsam | FNZ Fund Hub das feste Bindeglied zwischen Distributoren und Fondsproduzenten. Die Stärken liegen in der vollständigen Abdeckung von Handel bis zur Verwahrung, der Abrechnung von Retrozessionen, dem Vertragsmanagement und Abwicklung sämtlicher Fondsarten, insbesondere auch Hedge Funds. Kunden- und Serviceorientierung sind dabei zentrale Elemente der Leistungserbringung.



### guide[dot]capital

Eine Plattform dient als ideale Bühne für Fondsanbieter, um ihre Anlagelösungen zu präsentieren und einem Vertriebsnetz anzubieten. Finanzintermediäre nutzen die effiziente Infrastruktur, um digital Kunden zu erfassen, ein eigenes Produktangebot mit massgeschneiderten Anlagestrategien zu erstellen und umzusetzen. Der Zugang zu Expertenwissen, etwa Anlagelösungen, die bei steigenden Marktturbulenzen nicht an einer statischen Aktiengewichtung festhalten, ist wichtig für die Steigerung der Beratungskompetenz und Einzigartigkeit. guide[dot]capital will der Innovation stets einen Schritt voraus sein.





**Dominik Locher**  
Managing Partner der efficient capital AG aus Zürich und Betreiber der Plattform guide.capital.



**Jean-Luc Lanners**  
Managing Director bei ifsam | FNZ Fund Hub, Contern in Luxemburg.



**Christophe Hefti**  
Head of Sales Clearstream Fund Centre und Mitglied der Geschäftsleitung, Zürich.



**Matthias Ritz**  
Deputy General Manager der Allfunds Bank, Niederlassung Zürich.

**Lanners:** Blockchain und Distributed-Ledger-Technologien werden die Fondsindustrie revolutionieren, insbesondere in der Abwicklung von Transaktionen und bei der Verwahrung. Blockchain vereinfacht Abwicklungsprozesse und minimiert das Kontrahentenrisiko durch dezentrale Integrität. Sie erleichtert auch die regulatorische Compliance. Die erfolgreiche Umsetzung erfordert geeignete Standards, regulatorische Akzeptanz und Lösungen für Datenschutz und Skalierbarkeit.

**Gibt es einen «Kriterien»-Katalog, womit Kunden die für ihre Bedürfnisse optimale Plattform finden? Was steht da drauf bzw. was sollte da drauf stehen?**

**Lanners:** Ein Katalog für eine «optimale» Plattform würde sicherlich folgende Kriterien umfassen: Ein vollständiges Dienstleistungsspektrum mit hoher Effizienz, Automatisierung der prozessualen Infrastruktur für die reibungslose Fondsabwicklung und Verwahrung der Anteile. Hinzu kommt ein umfangreiches Fondsuniversum, einschliesslich fundierter Kenntnisse bei Hedge Funds, Private Equity Funds und ELTIFs. Aspekte wie die Anzahl abgewickelter Transaktionen und die Höhe verwahrter Vermögen sind entscheidend für die Plattform-Effizienz. Abgerundet wird der Katalog durch das Kriterium einer langjährigen Präsenz und Erfahrung, die für Vertrauen und Zuverlässigkeit stehen.

**Ritz:** Von zentraler Bedeutung sind zudem sicher auch kompetente Ansprechpartner vor Ort, welche die lokalen Marktgegebenheiten und Kundenansprüche bestens kennen. Allfunds ist seit 2013 in der Schweiz vertreten, verfügt über eine hiesige Banklizenz, so dass die Fondsbestände unserer Kunden hier in der Schweiz verwahrt werden können.

**Zum Schluss: nochmals eine Positionierungsfrage. Weshalb sollte man eine Kooperation mit Ihrem Unternehmen in Betracht ziehen - als Bank/Versicherung oder als Asset Manager mit Anlageprodukten?**

**Locher:** guide.capital will als Pionier in der Finanzbranche agieren. Wir verlassen bewusst konventionelle Pfade, da wir davon überzeugt sind, dass es effektivere Methoden in der Vermögensverwaltung gibt. Durch innovative Vertriebsstrategien erschliessen wir bisher unberührte Zielgruppen und schaffen eine Win-Win-Situation für unsere Plattform-Partner und Finanzintermediäre. Eine Zusammenarbeit mit uns bietet Kunden ein einzigartiges Angebot mit verbesserten Anlageresultaten.

**Ritz:** Allfunds ist eine global führende B2B-Fondsplattform mit lokalem Service-Approach und direktem Zugang zu unseren Fondsspezialisten vor Ort. Wir sehen uns als sogenannter One-stop-Shop mit einem umfassenden Dienstleistungspaket und bieten unseren Kunden kosteneffiziente Lösungen. Fondsgesellschaften profitieren von einem Zugang zu einem enorm breiten Vertriebsnetzwerk mit angeschlossenen Finanzinstituten in mehr als 60 Ländern. Dazu kommen modernste digitale Tools, um die Vertriebsaktivitäten bestmöglich zu unterstützen.

**Hefti:** Als lokal verankerte, aber international ausgerichtete Plattform mit einem umfassenden, aber modularen Angebot, können wir unsere Kunden bestmöglich unterstützen. Wir glauben stark an enge Zusammenarbeit, um die Komplexität und Anforderungen im Bereich Daten, Digitalisierung und Distribution gemeinsam und effizient meistern zu können. Seit über 30 Jahren sind wir dem Fondsgeschäft gegenüber verpflichtet.

**Lanners:** Als eine der erfahrensten Fondsplattformen sind wir immer stolz darauf, uns als potenzieller Geschäftspartner zu empfehlen. Unser Alleinstellungsmerkmal sehen wir in der Bereitstellung einer vollumfänglichen Dienstleistungspalette gepaart mit einer einzigartigen Service- und Kundenorientierung. Mit über 22-jähriger Erfahrung in allen relevanten Fondsplattform-Bereichen bieten wir eine fundierte Expertise - dies sowohl in der Betreuung von Distributoren wie Banken und Versicherungen als auch bei der Unterstützung von Asset Managern bei deren vertriebsbezogenen Aktivitäten.