

Institutionelles Asset Management in der S-Finanzgruppe – neue Ansätze in der Kundenbetreuung

Die Deka-Bank, der zentrale Asset Manager der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe, hat in den vergangenen Monaten die Fokussierung ihrer Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse der Sparkassen und Landesbanken intensiviert. Im Mittelpunkt standen dabei eine gezielte Service- und Kundenorientierung, die Verbesserung der Produktperformance und die Stärkung der Innovationskraft. Mit dieser Neuausrichtung nimmt die Bank Anforderungen aus den veränderten Wettbewerbsbedingungen der Sparkassen und Landesbanken auf. Im institutionellen Asset Management wird der so gewonnene Mehrwert durch das Zusammenspiel von effizienten Strukturen und neuen Produkten beispielhaft deutlich.

Neue Anforderungen im Eigenhandel

Vor allem die deutschen Sparkassen mussten sich in den vergangenen Jahren neuen Anforderungen hinsichtlich ihres Eigenhandels stellen. Ausschlaggebend dafür sind zum einen veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen bei der Risikosteuerung der Institute, zum anderen rückläufige Erträge aus dem Zinsgeschäft, bisher der klassischen Haupteinnahmequelle der Sparkassen.

Mit der Umsetzung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) in den Sparkassen gewinnt die Optimierung der risikoadjustierten Rendite in der Eigenanlage für die Gesamtsteuerung der Sparkassen an Bedeutung. Hinzu kommt, dass die Zinserträge der Sparkassen seit einigen Jahren rückläufig sind. Aufgrund der flachen Zinsstrukturkurve sind die Einnahmen aus der Fristentransformation rückläufig. Vieles spricht dafür, dass dieses Marktumfeld zunächst anhält und ohne Gegensteuern zu einer schleichenden Ertragserosion führt. Der Wettbewerbsdruck,

beispielsweise durch Direktbanken oder ausländische Kreditinstitute, wirkt sich zusätzlich negativ auf die Konditionenbeiträge der Sparkassen aus. Durch eine Optimierung der Anlagen im Depot A unter Berücksichtigung der Risiko-Ertrags-Relation lassen sich diese Rückgänge bei den Zinserträgen teilweise kompensieren. Hier setzt die Bank mit ihrem ganzheitlichen Konzept im institutionellen Asset Management an.

In der neuen Struktur kommt dem Relationshipmanager als zentraler Ansprechpartner für die Kunden eine tragende Rolle zu. Für sie ist er die Schnittstelle zu allen relevanten Einheiten des Konzerns und sorgt so für eine umfassende individuelle Betreuung. Der Relationshipmanager kennt die Bedürfnisse seiner Kunden und kann entsprechend maßgeschneiderte, lösungsorientierte Gesamtkonzepte anbieten, aber auch Kundenimpulse aufnehmen und in Produktideen umsetzen. Dabei greift er auf

Oliver Behrens, Mitglied des Vorstands, DekaBank, Frankfurt am Main

Auch wenn die Arbeitsteilung in der Sparkassenorganisation im Spezialfondssegment mit seinen erweiterten Möglichkeiten zumindest für Außenstehende längst nicht so klar ist wie im Geschäft mit Publikumsfonds, hat der zentrale Asset Manager der S-Finanzgruppe, so die eigene Sprachregelung, schon im vergangenen Jahr deutlich gemacht, künftig nicht mehr unterdurchschnittlich, sondern in gebührender Weise am positiven Absatz der Gesamtbranche partizipieren zu wollen. Im Zuge der Neuausrichtung dieses Geschäftsfeldes, so verdeutlicht der Autor die eingeschlagene Richtung, soll die Betreuung der Kunden verstärkt werden, um gezielt deren Produktwünsche aufzunehmen und möglichst zeitnah umzusetzen (Red.)

das gesamte Produktportfolio des Konzerns zurück. Dieses umfasst im institutionellen Asset Management neben den klassischen Publikumsfonds auch Spezialfonds, Master-KAG-Dienstleistungen und das Advisory für Dritte.

Strategische Ausrichtung der Gesamtanlagen

Eine strategische Ausrichtung der Gesamtanlagen ist zu mehr als 90 Prozent für den finanziellen Erfolg der Anlagen verantwortlich. Deshalb hat die Deka-Bank in den vergangenen Jahren einen Ansatz zur Asset-Liability-Modellierung entwickelt, mit dessen Hilfe Entscheidungsträger Verbesserungspotenziale der Ertrags- und Risikosituation in der Eigenanlage erarbeiten und umsetzen können. Der dreistufige Ansatz umfasst dabei die Analyse der Gesamtanlagen unter Berücksichtigung von Markt- und Adressrisiken, die Ausarbeitung von Optimierungsalternativen und die Umsetzung im Depot A. Mittlerweile konnten die Experten der Bank rund 140 Sparkassen-Portfolios erfolgreich analysieren und Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigen.

Diese Analysen sind Teil eines Dienstleistungspaketes der Bank für institutionelle Investoren, zu dem auch die Master KAG-Aktivitäten – angeboten durch die DekaFund-Master – gehören. Master KAG-Konzepte vereinfachen die Administration beim Anleger durch die Verringerung der Schnittstellen (eine KAG und eine Depotbank) und die einheitliche Reportingdarstellung.

Sie bieten darüber hinaus eine Reihe weiterer Vorteile, zum Beispiel Kostentransparenz über die gesamte Wertschöpfungskette im Asset Management (KAG-Funktion, Asset Management, Custody, Brokerage) oder ein ganzheitliches Reporting über alle

Spezialfondsanlagen als Grundlage für die vereinfachte Risikosteuerung. In dieses Reporting können bei Bedarf auch Eigenanlagen eingebunden werden. Mittlerweile ist das von der Dekafund-Master betreute Master KAG-Volumen auf rund zwölf Milliarden Euro angewachsen.

Ausbau auf der Produktseite

Auf der Produktseite hat die Dekabank entsprechend den Bedürfnissen der Sparkassen und Landesbanken nach Risikosteuerung und attraktiven Erträgen ihr Portfolio 2007 weiter ausgebaut. Neben Spezialfonds, die entsprechend den individuellen Anforderungen der Kunden aufgelegt und gemanagt werden, haben Publikumsfonds in den vergangenen Jahren im institutionellen Asset Management an Attraktivität gewonnen. Sie eröffnen für Eigenanlagen neue Möglichkeiten, beispielsweise Investitionen in neue Asset-Klassen. Angepasst an das Risikobudget des Kunden können auf diese Weise individuelle Portfolios schnell und effizient aufgestellt werden.

Damit bleibt der Kunde in unterschiedlichen Marktphasen handlungsfähig. Fonds wie der Dekatransury Cash oder der Dekatransury Multicredit verfügen über eine günstige Risiko-Ertrags-Relation und können durch den intensiven Einsatz von Alpha-Strategien, unabhängig von der allgemeinen Marktentwicklung, in jeder Marktphase Zusatzerträge generieren. Aufgrund der weitgehenden Absicherung von Zinsänderungsrisiken und einer entsprechend niedrigen Korrelation mit Zins- und Aktienmärkten eignen sie sich als Diversifikationsinstrumente, ihre Konstruktion als Publikumsfonds flexibilisiert ihre Einsatzmöglichkeiten.

Produzent und Problemlöser

Durch ihre starke Einbindung in die Sparkassen-Finanzgruppe weiß die Dekabank, mit welchen Herausforderungen und Problemen die Sparkassen und Landesbanken in einem wettbewerbsintensiven Umfeld zu tun haben. Deshalb zielt der neue, ganzheitlich ausgerichtete Vertriebsansatz aus Analyse, Beratung und Lösungskonzepten darauf ab, den individuellen strukturellen Anforderungen an das Einlagenmanagement der einzelnen Häuser gerecht zu werden. Als zentraler Asset Manager ist die Bank Produzent und Problemlöser in einem.