

Redaktionsgespräch mit Alexander Poppe

„Das Master-KVG-Geschäft ist profitabel und wird auch in Zukunft profitabel sein“

Dass sich sein Haus nach Schaffung der gesetzlichen Grundlagen von Anfang an klar auf das Kerngeschäft Master-KVG festgelegt hat, hält Alexander Poppe für eine wesentliche Grundlage des Wachstums der vergangenen Jahre. In einer stark vom Volumen getriebenen Branche wertet es der Geschäftsführer der HSBC Inka als Wettbewerbsvorteil, seine gesamte Systeminfrastruktur sowie das Personal- und Produkt-Know-how seit Jahren auf diesen Bereich konzentrieren und damit den ständig neuen Anforderungen der Regulierung zeitnah gerecht werden zu können. Im Redaktionsgespräch verweist er zwar einerseits auf die vergleichsweise hohen regulierungsbedingten Investitionskosten, sieht aber andererseits auch die Marktchancen, die die immer wieder neuen Vorschriften für die wenigen Spezialisten mit sich bringen. Den hohen Investitionsbedarf nennt er als eine der Ursachen des beobachtbaren Konzentrationsprozesses seiner Branche. (Red.)

HSBC Inka ist seit Jahren am Markt erfolgreich, aber vergleichsweise wenig im Blick der Öffentlichkeit. Ist das Ausdruck einer selbst auferlegten Zurückhaltung oder natürliche Folge des weniger beachteten institutionellen Asset Managements?

Zielsetzung der HSBC Inka ist eine dauerhaft führende Rolle als Master-KVG und damit als

Anbieter von Fondslösungen für institutionelle Anleger. Darüber hinaus bieten wir – selektiv – das Insourcing der Fondsadministration für deutsche oder luxemburgische Fondsgesellschaften an. In den Medien finden diese Dienstleistungen und damit auch HSBC Inka zuweilen weniger Beachtung, weil nicht das breite Privatpublikum bedient wird. Wir wollen unseren institutionellen Kunden als nachhaltiger und verlässlicher Partner ein möglichst breites Spektrum an Fondslösungen anbieten, vom Spezialfonds bis hin zur Investment-AG. Der Kunde erhält so flexibel und individuell den bestmöglichen Rahmen für

seine Asset Allocation. Dabei sind wir integraler Bestandteil der weltweiten Wertpapierdienstleistungskette von HSBC.

Wie ist das Geschäftsjahr 2015 gelaufen? Welche Auswirkungen hatten die kurzfristigen Ausschläge in den Sommermonaten an den Märkten?

Das Geschäftsjahr 2015 war sehr zufriedenstellend. Wie im Vorjahr 2014 haben wir uns bei den Mittelzuflüssen nach den ersten drei Quartalen als die Nummer eins behauptet und dürften diese Position auch für das Gesamtjahr untermauert haben.



Alexander Poppe,
Mitglied der Geschäftsführung,
HSBC INKA – Internationale
Kapitalanlagegesellschaft mbH,
Düsseldorf

Die kurzfristigen Volatilitäten am Kapitalmarkt wirken sich rückblickend kaum auf unser Geschäft aus.

Sie können demnach die Volatilität von Märkten ein wenig gelassener betrachten als ein Asset Manager?

In der Tat können wir den Volatilitäten gelassener begegnen als beispielsweise Spezialisten, die sich nur auf bestimmte Kernmärkte konzentrieren und viel stärker von erratischen Ausschlägen am Kapitalmarkt abhängig sind. Aber natürlich beeinflussen diese Volatilitäten unser Asset Management.

Wie steht es um die Margen? Haben sich diese in den vergangenen Jahren eingengt?

Wenn man bis zu den Zeiten der Entstehung der Master-KVGs zurückgeht, dann hat diese damalige Master-KVG-Neuerung natürlich einen Margendruck verursacht. Aber dieser hat sich in den letzten Jahren nicht wesentlich verändert und beschert uns weitgehend unabhängig von kurzfristigen Volatilitäten, wenn auch unter Wettbewerbsdruck, gleichbleibende Margen.

Wie interpretieren Sie den Anspruch, eine führende Rolle zu spielen? Muss es stets die Marktführerschaft sein oder reicht beispielsweise eine Top-Fünf-Position?

Unser erklärtes Ziel ist es weiterhin, zu den drei führenden Spezialfondsgesellschaften in Deutschland zu gehören.

Sie haben beim Hinweis auf die Produktpalette Ihres Hauses bewusst von Spezialfonds und darüber hinaus gesprochen. Gibt es besondere Spezialitäten der HSBC Inka?

Von der BaFin haben wir grundsätzlich die Erlaubnis, sämtliche Arten offener Wertpapierfonds anzubieten. Dem entsprechend wollen wir im Rahmen des KAGB alle Möglichkeiten nutzen, die für Wertpapierverwaltung und Administration sinnvoll sind. Das ist neben dem klassischen Spezialfonds beispielsweise für bestimmte Klientelen auch die Investmentaktiengesellschaft. Den Kunden bringt dieser Grundansatz den Vorteil, nicht von

vornherein ausschließlich auf das Produkt Spezialfonds festgelegt zu sein, sondern aus dem breiten Spektrum der rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten wählen zu können. Unsere besondere Expertise, neuere Vehikel umzusetzen, resultiert neben der langen Erfahrung im Masterfondsgeschäft auch aus der Einbindung in das Netzwerk der HSBC. Wenn der Anleger weiß, welche Neuerungen er umsetzen möchte oder welche Wünsche er hat, findet er in uns einen dialogbereiten Sparringspartner.

Hat sich unter diesem Aspekt mit Blick auf Ihr Haus in den vergangenen Jahren eine Verschiebung weg vom Spezialfonds ergeben?

Der Spezialfonds ist und bleibt aus unserer Sicht das absolute Erfolgsmodell, daran hat sich

auch im gerade abgelaufenen Jahr 2015 nichts geändert. Aber natürlich gibt es immer wieder Neuerungen. Um beispielsweise ausländische Tochterunternehmen von inländischen Großunternehmen mit in eine Fondslösung einzubeziehen, gibt es hierzu Bestrebungen, das sogenannte Pension Pooling voranzutreiben. Die hierfür vorgesehene Investmentkommanditgesellschaft verfolgen wir mit großem Interesse, warten aber derzeit noch auf die Umsetzung aller dafür notwendigen rechtlichen Rahmenbedingungen.

Inwieweit verstehen Sie sich als Technikdienstleister?

Um heute die Fondsadministration und das Master-KVG-Geschäft professionell anbieten zu können, müssen zumindest 30 bis 40 Prozent der Ressourcen unseres Hauses auf IT-Projekte einschließlich des Daten-

managements ausgerichtet werden. Denn das regulatorische Umfeld sowie der Kapitalmarkt sorgen dafür, sich permanent auf Neuerungen einstellen zu müssen. Neben dem klassischen Kernprodukt, der Asset Allocation, ist insofern die IT-Expertise ein

Pflichtbestandteil jeder KVG geworden, die die Fondsadministration nicht ausgelagert hat. Jede Gesellschaft, die sich langfristig und nachhaltig am Markt behaupten will, muss die erforderlichen Investitionen für Innovationen und immer bessere Reporting-Tools tätigen können.

Wie viele solcher Anbieter verträgt der deutsche Markt?

Diese Frage lässt sich am besten mit einem kurzen Rückblick auf die Ursprünge des Master-KVG-Geschäftes beantworten. Historisch betrachtet war die HSBC Inka seit 1968, also dem Jahre ihrer Gründung, eine

„Der Spezialfonds ist und bleibt das absolute Erfolgsmodell.“

klassische Fondsgesellschaft mit den Kernkompetenzen Asset Management, Risikocontrolling und Fondsadministration. Mit dem sogenannten Nikolausrundschreiben der BaFin aus dem Jahre 2001 wurde es möglich, das Asset Management von diesen sonstigen Pflichtaufgaben zu trennen und auszulagern. Das war die Geburtsstunde der Master-KVG und gleichzeitig der HSBC Inka im heutigen Sinne. Anfangs waren noch sehr viele Wettbewerber auf dem deutschen Markt, aber dank der klaren Fokussierung auf das Kernprodukt haben wir uns schnell als eine der großen Master-KVGs in Deutschland etabliert. Wir haben uns nicht verzettelt und waren somit nie ein Gemischtwarenladen. Vielmehr haben wir schnell unsere gesamte Systeminfrastruktur sowie unser Personal und Produkt-Know-how auf diesen Bereich konzentriert. Von diesem Wachstumspfad sind wir nie abgekommen. Heute verwalten wir ein Volumen von etwa 165 Milliarden Euro in Spezialfonds und sind mit Blick auf die Zuflüsse die erfolgreichste KVG der vergangenen zehn Jahre.

„Die IT-Expertise ist ein Pflichtbestandteil jeder KVG.“

Sind die Märkte in Deutschland, Europa oder global in dem von Ihnen bearbeiteten Geschäftsfeld tatsächlich noch so stark voneinander abgeschottet, wie es oft dargestellt wird? Gibt es irgendwann einen ganz neuen europäischen Markt?

Das will ich nicht ausschließen, aber im Moment ist ein solches Szenario einer Angleichung der rechtlichen Bedingungen nicht konkret absehbar. Der deutsche Spezialfonds ist ein speziell deutsches Vehikel. Dementsprechend besteht unsere Kundenschaft maßgeblich aus deutschen institutionellen Kunden.

Gibt es gar keine Konkurrenz von außen?

Für den deutschen Spezialfonds und das Master-KVG-Umfeld sehe ich im Moment keine neuen Wettbewerber und keine Tendenzen, diese Konzentration aufzubrechen – weder aus dem Ausland noch aus dem Inland. Der deutsche Markt ist heute weitgehend verteilt. Es gibt allenfalls eine Handvoll relevanter Anbieter.

Vor zehn Jahren und vielleicht auch schon länger gab es immer wieder den Abgesang auf den deutschen Spezialfonds. Wie sehen Sie dessen Situation heute?

In den vergangenen 15 Jahren ist der deutsche Spezialfonds allen Befürchtungen zum Trotz sehr erfolgreich geblieben und es sind auch keine Entwicklungen zu erkennen, die diesen Erfolg kurzfristig beenden könnten.

Zurück zu der strategischen Aufstellung Ihres Hauses: Sie haben die rasche Fokussierung Ihres Hauses auf die Master-KVG beschrieben und die gleichzeitige Aufgabe des klassischen Asset Managements. Ist die Trennung von diesem letztgenannten Geschäftsfeld nicht schwergefallen?

Nein, mit Blick auf die Wertpapierdienstleistungen wollte sich die HSBC ganz bewusst auf drei Säulen konzentrieren, einmal auf das Verwahrstellen beziehungsweise Depotbankgeschäft der HSBC Securities Services, dann auf die HSBC Inka als Master-KVG und drittens die HSBC Asset Management, die für die Mandatierung des aktiven Portfolio Managements verantwortlich ist. Diese drei Säulen sind funktional und organisatorisch voneinander getrennt und operieren jeweils autark und erfolgreich am Markt. Der Kunde kann frei wählen, ob er gezielt isolierte Dienst-

leistungen von einem dieser drei Anbieter haben will oder eine Verbundlösung.

Die Fondsverwaltung und das Verwahrstellengeschäft müssen aus regulatorischen Gründen voneinander getrennt sein. Bereuen Sie im Rückblick aber nicht manchmal doch, dass sich Ihr

„Der deutsche Markt ist heute weitgehend verteilt.“

Haus auch für die Trennung vom Asset Management entschieden hat?

Im Gegenteil, in der Rückschau sehe ich in der Konzentration auf unser Kerngeschäft den wesentlichen Treiber unseres Erfolges.

Direkter gefragt: Reichen bei einer Konzentration auf die Fondsadministration und die Master-KVG die Margen, um sich nachhaltig am Markt halten zu können oder würde eine Mischkalkulation mit dem Asset Management Vorteile bringen?

Das Master-KVG-Geschäft, wie wir es betreiben, ist profitabel und wird auch in Zukunft profitabel sein. Lediglich die Mindestgröße könnte weiter ansteigen, wenn sich die regulatorischen Kosten weiter aufbauen. Die Erlösbestandteile sind im

„Viel Wert wird derzeit auf die Durchschaulösungen bei Publikumsfonds gelegt.“

Hause der HSBC Inka maßgeblich auf das Master-KVG-Geschäft konzentriert. Die daneben angebotenen zusätzlichen Serviceleistungen machen bislang einen knappen zweistelligen Prozentsatz am Ertrag aus. Mit dieser Aufstellung fühle ich mich sehr wohl.

Registrieren Sie im Reporting noch essenzielle Weiterentwicklungen beziehungsweise neue Kundenanforderungen?

Im heutigen Kapitalmarkt-Umfeld ist und bleibt das Reporting ein wichtiger Diffe-

renzierungs- und damit Wettbewerbsfaktor. Aktuell haben wir eine Reihe von Innovationen forciert, die unseren Kunden wichtig sind. Zu nennen sind etwa die Themen Basel II und Solvency. Gerade Versicherungskunden fragen verstärkt quantitative und qualitative Reportinglösungen ab.

Welche anderen Faktoren waren Treiber des Wachstums der HSBC Inka in den vergangenen Jahren? Sehen Sie derzeit Service- und Dienstleistungsbereiche, in denen Ihr Haus vor-denken und mit Neuerungen aufwarten muss?

Ein Faktor ist die Grundausrichtung am treuhänderischen Gedanken. Diese zwingt das gesamte Team stets danach zu fragen und zu verstehen, was die Interessen der Kunden sind. Auf dieser Basis bieten wir flexible und qualitativ hochwertige Master-KVG-Lösungen.

Viel Wert wird derzeit auf die Durchschaulösungen bei Publikumsfonds gelegt, zwecks Schaffung der notwendigen Transparenz der dahinter liegenden Assets. Aber auch bei klassischen Themen wie Performance oder Risiko haben wir in den vergangenen Wochen sogenannte Themenportale neu ausgerollt, um den Kunden noch schneller und intuitiver Antworten für die Performance- und Risikoauswertung zu geben. Hinzu kommt der erhöhte Bedarf nach Private Equity und Alternative

Investments sowie der erhöhte Bedarf an Verbriefungslösungen zum Beispiel durch Loan-Mandate.

Eine Änderung der Sichtweise sehe ich zudem im Bereich des Währungsmanagements. Als Ausfluss der gestiegenen Volatilität rückt eine Währungsabsicherung zunehmend in den Fokus. An dieser Stelle können wir Unterstützung mit unseren Overlayprodukten bieten. Und ein weiterer Wachstumstreiber resultiert nicht zuletzt aus der „European Market Infrastructure Regulation“ (EMIR), die die Umsetzung des bilateralen Collateral Managements oder des OTC-Clearings für Fonds verlangt. Künftig wird mit dem Collateral Manager ein vierter Player am Markt sein, mit dem wir in Zukunft zusammenarbeiten werden, um das Collate-

ral Management und die Clearingpflichten abzubilden.

Kommen in der Geschäftsbeziehung mehr Anstöße für Neuerungen von Kunden an die HSBC Inka oder umgekehrt?

Die Suche nach neuen Lösungen wird in der Praxis von beiden Seiten getragen. Grundsätzlich sind sowohl die HSBC Inka als Fondverwaltungsgesellschaft als auch unsere institutionellen Anleger an die regulatorischen Vorgaben gebunden. Versicherungen, Corporates, Pensionskassen oder Banken fragen, wie wir für ihr spezielles Anforderungsprofil Lösungen anbieten. Wir sind dann als Sparringspartner gefordert, die passenden Produkte zu generieren. Damit werden wir gleichermaßen zum Innovationstreiber wie zum Innovationslöser. In der Praxis wird dann in einem intensiven Miteinander die Lösung im Sinne von Prozesssicherheit, Schnelligkeit und Transparenz erarbeitet.

(Inwieweit) Hängt der Erfolg des Geschäftsmodells von der Dauer der Niedrigzinsphase ab?

Unsere Ertragslage variiert mit der Höhe der verwalteten Volumina, insofern sind wir von der Dauer der Niedrigzinsphase in der Tat nicht unabhängig. Aber es gibt drei wesentliche Stellschrauben, mit denen wir den Erfolg unseres Geschäftsmodells beeinflussen können. Die erste ist die Neuakquise von Kunden, die zweite sind neue Mittelzuflüsse von Bestandskunden. Beide Einflussfaktoren können wir durch gute Produkte, Dienstleistungen und Services wesentlich beeinflussen. Der dritte Ein-

flussfaktor ist die Abhängigkeit von den Kapitalmärkten. Wir arbeiten mit 165 Asset Managern zusammen. Aus dieser Vielfalt ergibt sich bezogen auf den Asset-Management-Style, auf die Asset-Produkte und das verwaltete Volumen eine deutliche Diversifikation. Unser Gesamtvolumen hat beispielsweise trotz der starken Marktbewegungen im Sommer letzten Jahres nur um rund 1 Prozent geschwankt.

größten Volumina machen in dieser Reihenfolge die Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen, CTA-Modelle und Corporates aus – und zwar sowohl Groß- als auch mittelständische Unternehmen.

Wie sind die angedeutete Akquise von Neukunden und die Generierung weiterer Mittelzuflüsse von Bestandskunden in Ihrem Haus organisiert?

Mit Blick auf unser Haus führen wir die erfreulichen Mittelzuflüsse zum Beispiel darauf zurück, dass unsere Anleger regel-

mäßig und proaktiv den notwendigen Wissenstransfer erhalten. So bieten wir beispielsweise Webinare an, in denen unsere jeweiligen Fachkräfte über Rechtsfragen oder das Risikocontrolling referieren. Dabei wird die genaue Marktsituation mit ihren besonderen Herausforderungen erläutert und natürlich auch auf Produkte hingewiesen, die diesen Anforderungen gerecht werden.

Ein wesentlicher Faktor ist auch die reibungslose Übertragung von großen Volumina neuer Kunden, insbesondere von der bisherigen KVG auf uns. Für diese Fälle stellen wir seit Jahren eine Einheit bereit, die ein Onboarding mit einem klaren Projektmanagement abwickelt, und zwar losgelöst vom Tagesgeschäft. Kunden müssen darauf vertrauen können, dass eine Übertragung von Mitteln auf unser Haus zeitnah und ohne Reibungsverluste funktioniert.

Aus welchen Kundensegmenten kommen derzeit die Mittelzuflüsse für Ihr Haus?

Unsere Mittelzuflüsse kommen ungefähr gleich verteilt aus Bestandskunden und Neuakquise. Die

größten Volumina machen in dieser Reihenfolge die Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen, CTA-Modelle und Corporates aus – und zwar sowohl Groß- als auch mittelständische Unternehmen.

Sind die Versicherungen und Versorgungswerke allesamt Wechselkandidaten von anderen Master-KVGs

oder Bestandskunden? Oder ist in diesen Segmenten noch ganz neues Geschäft von Kunden zu holen, die die Dinge bisher in Eigenregie bewältigt haben?

Viele Kunden wechseln, weil sie von dem Konzept der Master-KVG überzeugt sind. Schon zwei Drittel aller Spezialfondsvolumina sind derzeit in den Händen von Master-KVGs. Daneben stockt eine Reihe unserer Bestandskunden aus dem Versicherungssektor und aus Versorgungswerken ihre Volumina auf.

Welche Schnittstellen gibt es zu der Muttergesellschaft und wo wird zusammengearbeitet?

Natürlich machen wir die Kunden mit den Produkten des eigenen Hauses vertraut. Denn generell ist es für institutionelle Kunden mit einem Asset-Management-Mandat bei HSBC ein Vorteil, die Fonds von HSBC Inka verwalten zu lassen. Sie profitieren dann nicht nur beim Portfolio Management von dem globalen Netzwerk des Mutterhauses, sondern können zusätzlich unser explizites Experten-Know-how rund um die Master-KVG nutzen. Uns als HSBC Inka kommt es ebenso zugute, einen großen Konzern wie HSBC im Rücken zu haben, allein schon, weil sich dadurch notwendige Investitionen besser stemmen lassen. Beispielsweise würden wir Hardware-Investitionen ohne das Backup durch den Konzern nicht in den heutigen Größenordnungen tätigen können.

Inwieweit versuchen Sie, sich die Kunden im Konzern gegenseitig zuzuspielen? Agieren Sie an dieser Stelle eher vorsichtig oder empfehlen Sie offensiv Ihre Schwesterunternehmen und umgekehrt?

Das hängt in jedem Einzelfall entscheidend von den Vorstellungen der Kunden ab, schließlich haben wir ganz bewusst drei separate Dienstleistungskomponenten aufgebaut, die getrennt genutzt werden können. Die Kunden können auf verschiedene Dienstleistungen aus der HSBC-Gruppe zurückgreifen. Aber sie müssen das nicht. An dieser Stelle muss man wieder an unsere Pflicht zur treuhänderischen Verwaltung

von Kundengeldern erinnern. Natürlich arbeiten wir gerne mit den Kollegen im Konzern zusammen, aber genauso mit einer Vielzahl anderer Asset Manager und/oder Verwahrstellen.

Wie viel des von der HSBC Inka administrierten Volumens wird konkret beim Portfolio Management von der HSBC betreut?

Es ist sehr schwierig, dafür eine valide statistische Größe zu nennen, denn der Kunde kann Portfolio-Management-Dienstleistungen der HSBC über unterschiedliche Kanäle beziehen. Das kann über eine direkte Mandatierung als Asset Manager laufen, das Geschäft kann über Broker abgewickelt werden und andere Asset Manager können ihrerseits ETFs oder Publikumsfonds von HSBC beziehen. Man kann deshalb allenfalls einen groben Orientierungspunkt geben. Die HSBC Asset Management verwaltet in Düsseldorf rund 43 Milliarden Euro. Bei einem Großteil dieses Volumens ist die HSBC Inka eingebunden, sei es über die Fondsverwaltung oder andere Dienstleistungen.

Wie bewerten Sie die aktuelle Regulierungswelle? Ist diese für Ihr Haus letztlich vielleicht sogar ein Vorteil, weil es das notwendige Know-how aufgebaut hat und die Kunden mit diesen Dingen allein immer weniger zu recht kommen?

An dieser Stelle muss man in der Tat zwei gegenläufige Effekte betrachten. Auf der einen Seite ist HSBC Inka natürlich an regulatorische Vorgaben gebunden, die ohne Frage belastend wirken, weil sie direkt Investitionen erfordern – teilweise sogar sehr hohe. Ein Beispiel dafür war die große KAGB-Umstellung in Deutschland im Jahr 2014. Solche Projekte müssen von den Gesellschaften intern gestemmt werden. Bis Sommer 2014 mussten demzufolge in unserem Haus beispielsweise über 1 100 Verträge fristgerecht auf das neue Recht umgestellt werden.

Andererseits sind all die regulatorischen Anforderungen, insbesondere die eines großen Teils unserer Kunden, wie die schon genannten Basel-III- und Solvency-II-Anforderungen, eindeutig auch Differenzierungsmerkmale für eine Master-KVG. Je schneller und tief greifender wir gute Produkte anbieten können, umso mehr können wir Kunden an uns binden und neue Mandate gewinnen.

nen wir Kunden an uns binden und neue Mandate gewinnen.

Welcher Effekt überwiegt? Können Sie innerlich mit der Regulierungswelle gut leben oder reicht der Regulierungsstandard und Sie wünschen sich eine Regulierungspause?

Unsere gute Ertragslage kompensiert die Anforderungen aus der Regulierung. Aber man muss an dieser Stelle realistisch bleiben. Eine Regulierungspause wird es nicht geben. Selbst wenn die Tätigkeit der Master-KVG durch das KAGB gerade umfassend neu reguliert wurde, müssen wir auch Antworten auf die sich ändernde Regulierung unserer Kunden bereithalten. Festzuhalten ist, dass die facettenreichen Regulierungsvorschriften uns sehr in Atem halten und dementsprechend viele Projekte initiieren, die hohe Investitionen und Kostenblöcke verursachen und letztlich auch den Konzentrationsprozess hin zu wenigen großen Master-KVGen anschieben.

Welche Rolle spielt das Rating für eine Master-KVG?

Für unsere Branche spielt das Rating eine untergeordnete Rolle. Es ist eher wichtig, die Prozesse und Normen so umzusetzen, wie der Regulator das sehen will. Vor diesem Hintergrund zielen wir auf Bescheinigungen und Testate in diesem Bereich ab. Jüngst haben wir beispielsweise von einer der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unsere Prozesse nach der ISAE-3402-Norm überprüfen und bescheinigen lassen. Solche Gütesiegel spielen eine Rolle in unserem Geschäft.

Sie haben von Tendenzen der Kunden gesprochen, Private Equity und Alternative Investments verstärkt in ihre Portfolios einzubauen. Haben Sie speziell in diesen Bereichen in Ihrem Haus in den vergangenen Jahren Know-how aufgebaut.

Ja! Neben dem steuerlichen und rechtlichen Know-how, das mit diesen Entwicklungen einhergeht und das wir deutlich aufgestockt haben, haben wir an dieser Stelle seitens der HSBC Inka als auch der HSBC einen klaren Fokus darauf gelegt, für den jeweiligen Kunden die optimale Struktur für eine Verbriefung oder ein Alternative Investment anbieten zu können.

Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen



Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH
Aschaffener Str. 19, 60599 Frankfurt,
Postfach 7003 62, 60553 Frankfurt.
Telefon: (0 69) 97 08 33-0, Telefax: (0 69) 7 07 84 00
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de
Internet: www.kreditwesen.de

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Chefredaktion: Dr. Berthold Morschhäuser,
Philipp Otto

Redaktion: Horst Bertram (CvD), Swantje Benkelberg,
Barbara Hummel, Frankfurt am Main

Redaktionssekretariat und Layout: Anja Oehrl

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesen.de.

Verlags- und Anzeigenleitung: Uwe Cappel

Anzeigenverkauf: Hans-Peter Schmitt,
Tel. (0 69) 97 08 33-43

Anzeigendisposition:

Alexander Schumacher, Tel. (0 69) 97 08 33-26,
sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Str. 19.

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 58 vom 1.1.2016 gültig.

Zitierweise: KREDITWESEN

Erscheinungsweise: am 1. und 15. jeden Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 582,80, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 299,44, 1/4-jährlich € 152,64. Ausland: jährlich € 605,12. Preis des Einzelheftes € 24,00 (zuzügl. Versandkosten).

Verbundabonnement mit der Zeitschrift »bank und markt«: € 884,72, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 465,02, 1/4-jährlich € 243,59. Ausland: jährlich € 912,08.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Probeheftanforderungen bitte unter
Tel.: (0 69) 97 08 33-25.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindung: Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main, IBAN: DE73 5005 0000 0010 5550 01, BIC: HELADEF3333

Druck: Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Sontraer Straße 6,
60386 Frankfurt am Main.

ISSN 0341-4019

