

Reporting: Mehrwert durch moderne Module

Ein stetig steigender Druck durch regulatorische Rahmenbedingungen, ein schwieriges Kapitalmarktumfeld mit zementiertem Niedrigzins und nicht zuletzt ein rasanter Fortschritt technischer Möglichkeiten rücken Reporting-Dienstleistungen bereits seit geraumer Zeit immer stärker in den Fokus. Galten sie noch bis vor wenigen Jahren als notwendiges Übel, um den Anforderungen der Aufsichtsbehörden zu genügen, sind sie heute nicht mehr allein zu Dokumentationszwecken, sondern auch für vielschichtige Analyse-zwecke gefragt.

Die Kunden von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) und Asset Managern geben sich nicht mehr länger mit einigen wenigen Stichtagsbetrachtungen zufrieden. Das gilt insbesondere im institutionellen Bereich. Aber auch im Publikumsfondssegment verlangen Anleger von ihren Asset Managern angesichts einer schwierigeren Ertragssituation sowie zunehmend komplexeren Produkten umfangreichere und gut aufbereitete Informationen.

Ein immer enger gesteckter Rahmen

Den – immer enger gesteckten – Rahmen gibt zunächst der Gesetzgeber vor. Anlegerspezifische Gesetze und Verordnungen wie das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und die Richtlinie Solvency II im Versicherungsbereich sowie Basel III und die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) für Banken führen mit den jeweiligen Detailvorschriften dazu, dass sich der Datenaustausch zwischen Asset Manager oder KVG und ihren Kunden deutlich erhöht hat.

Insbesondere mit Blick auf die Ermittlung der Solvabilitätskapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR) bei Versicherungen beziehungsweise die Kapital-

adäquanzverordnung (Capital Requirements Regulation, CRR) im Rahmen von Basel III und die Großkredit- und Millio-nenkreditverordnung (GroMiKV) für Banken sind angesichts der dort geforderten Fondsdurchschau eine erhebliche Menge an Kennzahlen für jede einzelne Position sowie auf Fondsebene zu liefern.

Auslagerung wesentlicher Bestandteile des Reportings

Hinzu kommt bekanntermaßen das Erfordernis, bereits beim Einsatz eines einzigen außerbörslich (over the counter, OTC) gehandelten Derivats ein der EU-Derivateverordnung EMIR (European Market Infrastructure Regulation) entsprechendes Reporting zu erstellen.

Diese rechtlichen Rahmenbedingungen sorgen dafür, dass institutionelle Investoren gar nicht mehr umhinkönnen, we-

sentliche Bestandteile des Reportings an Kapitalverwaltungsgesellschaften beziehungsweise Verwahrstellen auszulagern. Für diese wiederum sind die regulatorischen Anforderungen das Korsett, in das sie ihre Standardservices einpassen müssen. Dabei führt der immer enger gesteckte und gleichzeitig hinsichtlich unterschiedlicher Akteure immer speziellere Rechtsrahmen dazu, dass einerseits der Aufwand zur Bewältigung stetig wächst, andererseits kaum noch Raum zur Differenzierung der Dienstleister und ihrer Standardservices vorhanden ist.

Saubere Integration alternativer Investments in ein Reporting

Gleichzeitig sorgen ein anhaltend hoher Wettbewerbsdruck auf der einen, das anspruchsvolle Kapitalmarktumfeld auf der anderen Seite dafür, dass trotz der erheblich gestiegenen Anforderungen im Bereich dieser Standarddienstleistungen kaum Bepreisungsspielräume bestehen. Schließlich verstärkt der Niedrigzins den Kostendruck und etliche Kunden suchen weiterhin eifrig nach Stellschrauben, um die Belastung der Fondsperformance durch externe Kosten zu senken.

Das kann ein klassisches Geschäftsmodell belasten – insbesondere auch vor dem Hintergrund einer zweiten Konsequenz aus dem aktuellen Kapitalmarktumfeld: der Suche nach alternativen Investments. Immer häufiger sollen Immobilien, Private Equity oder andere Sachwertbeteiligungen sicherstellen, dass die angestrebten und aufgrund von Verbindlichkeiten erforderlichen Erträge erwirtschaftet werden. Eine saubere Integration solch alternativer Investments in ein Reporting mit einem Schwerpunkt auf Wertpapiere bleibt auch heute eine Herausforderung, da unterschiedliche Kennzahlen ermittelt werden

Anja Schlick, Leiterin Financial Assets, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, München

Auch in der Fondsbranche steigen die Anforderungen an das Reporting stetig. Neben komplexen regulatorischen Vorgaben in zahlreichen Rechtsnormen tritt das Bedürfnis der Investoren nach passgenauen Dienstleistungen und individualisierbaren Analyse-Werkzeugen zunehmend in den Vordergrund. Trotz des anhaltend hohen Kostendrucks sieht die Autorin an dieser Stelle Chancen für Asset Manager, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen: Wer eine echte Full-Service-Lösung bietet, so ihre These, kann gegenüber den Wettbewerbern punkten. Zu den Herausforderungen rechnet sie allerdings die notwendige Leistungsfähigkeit in den Bereichen Digitalisierung, Datenqualität, -tiefe und -management. (Red.)

müssen und die Daten vor allem bei illiquiden Assets nicht einheitlich über Datenanbieter abgefragt werden können. Das bedeutet weiteren Mehraufwand für die Reporting-Dienstleister.

Wie aber lassen sich in diesem Spannungsfeld von steigenden Anforderungen, einer Regulierungsdichte, die kaum Spielräume lässt, und anhaltendem Kostendruck überhaupt noch Wettbewerbsvorteile generieren?

Voraussetzung ist zunächst naturgemäß ein souveräner Umgang mit dem gesamten Repertoire an Standardservices für die jeweils relevanten Kundengruppen. Hier sind neben der Anwendung der einschlägigen Vorschriften und der regelgerechten Erstellung der entsprechenden Reportings insbesondere ein kompetentes Datenmanagement und die Vorhaltung geeigneter Schnittstellen zum Kunden essenziell. Qualitativ hochwertige und vor allem konsistente Daten zur Verfügung zu stellen, ist dabei aufgrund eines weiterhin mangelnden einheitlichen internationalen Datenformats kein Selbstläufer.

Unterschiede bei der Bewertung von Wertpapierpositionen, die auf den Rückgriff verschiedener Kursquellen zurückgehen, sind ebenso auszuschließen wie solche, die sich aus der Verwendung unterschiedlicher Kurszeitpunkte ergeben können. Nur ein konsequenter Datenabgleich – gerade auch zwischen KVG und Verwahrstelle – sowie eine strikt überwachte Datenmanagement-Infrastruktur stellen dabei sicher, dass die Datenqualität gewährleistet ist.

Reibungslose Übertragung aller relevanten Daten zum Kunden

Die Bereitstellung von an den regulatorischen Anforderungen der jeweiligen Kundengruppen orientierten, qualitativ hochwertigen Daten ist indessen nur die *Conditio sine qua non* – eine notwendige Leistung, um das KVG-Geschäft im institutionellen Bereich überhaupt betreiben zu können. Räume zur Differenzierung des Angebots von demjenigen der Wettbewerber bestehen hier wegen der Regulierungsdichte wie erwähnt kaum.

Ähnlich ließe sich auf den ersten Blick die Bereithaltung geeigneter Datenschnittstellen zum Kunden einordnen: Klarerweise muss die Reporting-Dienstleistung eine

reibungslose und wiederum an dessen Bedürfnissen orientierte Übertragung aller relevanten Daten zum Kunden und dessen Systemen beinhalten. Hier zeigt sich indessen, dass nicht nur die regulatorischen Rahmenbedingungen, sondern auch die individuellen Bedürfnisse der Kunden zu einem Paradigmenwechsel beim Reporting von Fondsanlagen geführt haben. Denn abseits klassischer Dokumentation über die turnusgemäßen verbindlichen Berichte erwarten Investoren heute einen flexiblen, selbst steuer- und individualisierbaren Zugriff auf den Datenpool.

Interaktives Web-Reporting und weitere Onlineservices sowie entsprechende Apps für mobile Endgeräte sind allerdings nur einer von etlichen Mehrwertdienstleistungen, über die sich Asset Manager und KVGs mit ihren Partnern von Standard-serviceanbietern absetzen können. Dabei können die Lösungen je nach unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden ganz unterschiedlich ausfallen.

Zentrale Analysefunktionen

Für institutionelle Investoren, zunehmend aber auch für die Kunden der Anbieter von Publikumsfonds, sind neben einem komfortablen Datenmanagement zentrale Analysefunktionen von entscheidender Bedeutung. Performance- und Performanceattributions-Analysen, Transaktionskostenkontrollen, Risikomessungen und individualisierbare Stresstestmöglichkeiten über das regulatorisch geforderte Maß hinaus sind für viele Kunden heute zentrale Bestandteile eines Reporting-Wesens, das sich sinnvoll für die eigenen Arbeitsprozesse nutzen lässt. Sie geben schnell Aufschluss über Performancetreiber im Portfolio, Korrelations-, beziehungsweise Diversifikationseffekte und erleichtern so die Anlageentscheidung.

Neben einem Bedarf an weitestgehend für Meldewesen und die unterschiedlich geforderten Reportings aufbereiteten Daten, wie ihn vor allem Banken und Versicherungen anmelden, tritt daher die Nachfrage nach individuell gestaltbarem Zugriff auf Knopfdruck – möglichst jederzeit und an jedem Ort. Baukastensysteme, in denen sich bedarfsorientiert Standard- und Zusatzservices kombinieren und neben Individualabfragen automatisierte Versendungsoptionen anwählen lassen, können hier einen entscheidenden Mehrwert bie-

ten. Maßgeblich ist dabei in den heutigen, weitgehend digitalisierten Zeiten, die notwendigen Schnittstellen auch für interaktiven und mobilen Datenaustausch bereitzustellen.

Einfache, möglichst intuitive Bedienbarkeit

Gerade auch Publikumsfonds-Anleger und ihre Berater erwarten – nicht zuletzt aufgrund eines immer breiteren Angebots von Analysetools im Internet – ansprechend aufbereitete und interaktive Informationsangebote, die über die Bereitstellung von Factsheets, wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Information Documents, KIIDs) und Performancedaten hinausreichen.

Wesentliche Qualitätsmerkmale sind hier eine einfache, möglichst intuitive Bedienbarkeit, ein optisch einfacher, aber ansprechender, leicht verständlicher Aufbau und ein Höchstmaß an Flexibilität hinsichtlich des Zeitpunkts der Abfrage, der Betrachtungszeiträume und der jeweiligen Datentiefe. Idealerweise ermöglicht zudem eine Hilfefunktion, insbesondere institutionellen Kunden, den direkten Kontakt zum Reporting-Team, etwa über einen Chat. So lassen sich reportingspezifische Rückfragen effektiv ohne den Umweg über den Relationship-Manager klären.

Passgenaue Angebote

Bei der Weiterentwicklung ihres Angebots sollten sich Asset Manager, KVGs und Verwahrstellen weniger denn je darauf verlassen, mit vorgefertigten Lösungspunkten zu können. Passgenaue Dienstleistungsangebote für die spezifischen Bedürfnisse eines Kunden lassen sich am besten im direkten Dialog entwickeln. Gerade bei Zusatzservices verspricht eine partnerschaftliche Zusammenarbeit meist größeren Erfolg als stark standardisierte Module.

Letztlich hängt es dabei vom Kunden ab, ob er eine enge Integration und Verzahnung zum bestehenden Inhouse-Reporting vorzieht oder aber einen kleineren oder größeren Teil der Reporting-Aufgaben etwa durch die externe Berechnung von Kennzahlen komplett auslagern und so Zeit und Ressourcen sparen möchte. Spätestens hier ergibt sich durchaus Potenzial für differenzierte Bepreisungsmodelle. ■■■■■