

Zeitschrift für das gesamte  
**REDITWESEN**

73. Jahrgang · 15. Mai 2020

**10-2020**

Digitaler  
Sonderdruck

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse  
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019

G O V E R N A N C E

V E R T R I E B S -  
K O O P E R A T I O N E N

R E F I N A N Z I E R U N G



**„Digitalisierung ist auch in diesem Jahr  
das zentrale Thema“**

Redaktionsgespräch mit Christian Wutz und Harold Keller

## Redaktionsgespräch mit Christian Wutz und Harold Keller

# „Digitalisierung ist auch in diesem Jahr das zentrale Thema“

Der Strauß von Produkten bei SGSS ist sehr vielfältig. Von Custody über Fondsdienstleistungen, Middle Office Outsourcing bis hin zu Global Broker Services et cetera. Welche Bereiche sind denn die Kerngeschäftsfelder der Société Générale Securities Services (SGSS) und haben die größten Erlös- und Ergebnisanteile?

**Harold Keller:** Unser Ziel ist es, Asset Managern und Asset Ownern vollumfänglich die Dienstleistungen zu bieten, die sie benötigen, um ihr Geschäft zu führen. Für beide Kundengruppen zählt aufgrund des hohen Kostendrucks vor allem Effizienz und somit die Fokussierung auf das eigene Kerngeschäft. Bei diesem Effizienzgedanken setzen wir mit unseren Produkten an. Unser Portfolio umfasst Services wie Master-KVG, Insourcing, Verwahrstellen-Services, Analytics sowie zahlreiche Zusatzdienstleistungen.

**Christian Wutz:** SGSS verfolgt dabei eine Plattformstrategie, die Partnerschaften mit unterschiedlichen Dienstleistern vor-

Fondsplattform von Mutual Funds Exchange AB (MFEX).

Welche Größenordnung hat die SGSS?

**Harold Keller:** SGSS operiert an 26 Standorten mit insgesamt 4000 Mitarbeitern. Wir verwahren Anlagegelder in Höhe von 4213 Milliarden Euro. Ferner stellt SGSS weltweit Depotbank- und Treuhandservices für 3275 Fonds bereit und führt die Bewertung für 4177 Fonds mit einem verwalteten Gesamtvermögen von circa 647 Milliarden Euro durch. (Anmerkung der Redaktion: Stand Q4/ 2019)

Ist die SGSS ausschließlich in Europa tätig oder global?

**Christian Wutz:** Wir verfolgen eine EMEA-Strategie mit lokalen Dependancen in den 26 Ländern, in denen wir tätig sind. Gerade in Europa sehen wir unser Feld, aber natürlich sind wir darüber hinaus noch in anderen Ländern vertreten. Unsere Dienstleistungen werden lokal entwickelt und

Warum fokussieren Sie sich auf Europa?

**Harold Keller:** Unser Kernmarkt ist Europa, auch wenn wir in weiteren Märkten tätig sind. Wir haben auf den hiesigen Märkten eine große Expertise. Dieses profunde lokale Know-how ist eine Stärke, die gefragt ist. Die Erfahrung zeigt, dass Asset Owner, die beispielsweise eine nordamerikanische Strategie verfolgen, tendenziell auch auf Asset Manager zugehen, die in Nordamerika verwurzelt sind und lange am Markt agieren. Dasselbe gilt für Europa. Lokale Player kennen die Marktbedingungen und Wissen um die regionale Regulatorik.

Liegt das vielleicht auch daran, dass die Big Five aus den USA zu groß sind, um sie auf ihrem Heimatmarkt anzugreifen?

**Christian Wutz:** SGSS legt einen ganz anderen Kundenfokus und bietet somit Mehrwert für andere Kundengruppen als die genannten Anbieter. Unsere Zielgruppe sind Tier 2 und Tier 3 Asset Manager sowie Asset Owner. Außerdem sucht man, wie schon gesagt, als Kunde tendenziell lokale Expertise. Wir rangieren weltweit unter den Top 10 Custodians. Gerade auf unseren Kernmärkten sind wir stark vertreten. In Europa ist SGSS der zweitgrößte Custodian.

Welche Wettbewerber sehen Sie als ihre Hauptkonkurrenten?

**Harold Keller:** Das Service-Portfolio, das SGSS anbietet, ist sehr vielfältig und vereint daher unterschiedlichste Geschäftssegmente und -modelle. Eine klare grup-

„Unsere Dienstleistungen werden lokal entwickelt und verwaltet, aber global zur Verfügung gestellt.“

sieht. Als zentraler Anbieter bündeln wir deren Services mit unseren und bieten den Kunden dann aggregiert alles aus einer Hand. Jeder Partner kann sich so auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und globale Services können hochflexibel kombiniert werden. So profitieren Kunden über uns, neben den genannten Dienstleistungen, beispielsweise von der

verwaltet, aber global zur Verfügung gestellt, also in einem Hub-and-Spoke-System. Wichtig ist dabei die lokale Expertise in den jeweils einzelnen Ländermärkten, hier spielen die unterschiedlichen regulatorischen Regeln vor Ort eine große Rolle. Was beispielsweise lokal in Deutschland entwickelt und europaweit vertrieben wird, sind unsere Analytics Services.

peninterne Trennschärfe, was einzelne Dienstleistungen angeht, ist kaum gegeben und ist somit auch nicht vergleichbar zu anderen Marktteilnehmern.

**Stichwort Aktionärsrechterichtlinie: Ist das ein Boost für das Geschäftsmodell mit Dienstleistungen rund um das Wertpapiergeschäft?**

**Christian Wutz:** Das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) zielt auf zwei zentrale Kernbereiche ab: Eine Stärkung der Mitwirkungsrechte der Aktionäre sowie eine Erhöhung der Transparenz. Die Umsetzung wird rechtliche, aber auch technische Folgen für die Branche haben. Es

sem Jahr das zentrale Thema. Infolge zunehmender Komplexität der Regularien und damit einhergehend höherem Risiko eines Verstoßes kommt es vermehrt zum Outsourcing von Tätigkeiten, die aus Sicht eines Asset Managers nicht zum Kerngeschäft des Portfoliomanagements gehören. Auch im Asset Management verursachen die Abnahme der Margen sowie die strikte Kostenkontrolle vonseiten der Aufsicht einen starken Kostendruck. Der Einkauf individueller IT-Lösungen, der zu hohen Fixkosten beim Käufer führt, ist nicht mehr durchsetzbar. Einige Asset Manager verwenden Programme, die nicht State of the Art sind. Infolgedessen steigt das Interesse am Erwerb von Lizenzen zur Nutzung von fremden

**„Einige Asset Manager verwenden Programme, die nicht State of the Art sind.“**

zeichnet sich ab, dass gerade Tier 2 und Tier 3 Asset Owner hier Unterstützung benötigen. Dazu werden wir unseren Kunden Hilfestellung bieten.

**Haben Sie da schon Lösungen für eine effiziente Übermittlung der Daten an die Emittenten, wie es in der Richtlinie gefordert wird?**

**Christian Wutz:** Wie gesagt, zielt ARUG II unter anderem auf Transparenz in der Verwahrkette. Diese Transparenz soll in erster Linie dem Endanleger zugute kommen. Wesentlich ist daher auch die Übermittlung „nach hinten“ in der Kette, also zum institutionellen Anleger und über diesen zum Endanleger. Wir beobachten die Entwicklungen sehr genau. Ein Angebot in Zusammenarbeit mit einem Partner als Ergänzung zu unserer Plattformstrategie, aber auch eine Inhouse-Lösung wären denkbar, wenn die Nachfrage vonseiten der Anleger dies bestätigt.

**Was werden die wichtigsten Entwicklungen 2020 auf Ihrem Markt sein?**

**Harold Keller:** Die Digitalisierung der Prozesse ist auf unserem Markt auch in die-

Systemen. Wir bieten für den Asset-Manager-Markt im Tier-2- und Tier-3-Bereich sehr erfolgreich unser Front-to-Back-Produkt Crosswise an, das alle Prozesse im Fondsmanagement abdeckt – vom Trade Processing über Reporting bis hin zu Verwahrstellen-Services. Front-, Middle- und Backoffice-Dienstleistungen basieren dabei auf derselben Technologie, sodass jegliche Datenbrüche vermieden werden. Hier arbeiten wir mit dem Software-Dienstleister SimCorp zusammen.

**Christian Wutz:** Es handelt sich um essenzielle Investitionen für Asset Manager. Die steigende Nachfrage vonseiten unserer Kunden unterstreicht das. Kunden können mit unserer Lösung Kosten für eine hauseigene IT-Infrastruktur einsparen und Personalressourcen optimiert einsetzen: Wo zuvor ausschließlich das Backoffice ausgelagert wurde, geht der Trend nun dahin, das Middleoffice mit anzuschließen. Crosswise ist auf dem Markt live und wir entwickeln es stetig weiter. Wir haben das Produkt für den gesamteuropäischen Markt erweitert und bedienen nun beispielsweise auch Kunden aus Frankreich. Dies hat zur Folge, dass wir das System mehrsprachig zur Verfügung stellen.



**Christian Wutz**

Managing Director, Société Générale Securities Services Deutschland, München



**Harold Keller**

Head of Sales and Relationship Management, Société Générale Securities Services Deutschland, Frankfurt am Main

Société Générale Securities Services (SGSS) ist die Wertpapierdienstleistungstochter der Société Générale, die sich vor allem auf den europäischen Markt fokussiert, aber nicht ausschließlich. Keller sieht lokales Know-how als ein wichtiges Element des Asset-Servicing-Geschäfts, da dadurch Marktbedingungen und regionale Regularien besser berücksichtigt werden können. Als weiterhin großes Thema der Branche sieht er auch in diesem Jahr die Digitalisierung an. Die steigende Bedeutung dieses Themas lasse sich auch daran ablesen, dass der Handel mit Crypto Assets und damit auch die Verwahrung nun der Regulierung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliege. Wutz wünscht sich im Rahmen der Kapitalmarktunion zudem einen einheitlichen regulatorischen und prozessualen Rahmen in Europa. Anlegern in Europa sollte es seiner Meinung nach einfach gemacht werden, ihre Trades auch in anderen Ländern zu vollziehen. (Red.)

**Custody ist ja ein Skalengeschäft. SGSS ist mit Assets under Custody von 4,2 Billionen Euro im Vergleich zu beispielsweise State Street mit 34,4 Billionen US-Dollar (Stand Ende 2019) ein eher kleinerer Anbieter. Kann man da als kleiner Anbieter bestehen?**

**Christian Wutz:** Vor 10 Jahren war bei Asset Ownern eine Prozesszentralisierung zu beobachten. Zu diesem Zeitpunkt drehte es sich vor allem um Einheitlichkeit der Daten und Transparenz. Aufgrund der Datenvielfalt konnten Glo-

bal Custodians diese am effektivsten abbilden. Heute brechen diese zentralisierten Global-Custody-Strukturen zum Teil auf, da mehr Kunden über globale Data-Warehouse-Strukturen verfügen, die Daten aus unterschiedlichen Rechtsräumen bündeln können. Das ganze bei gleicher Einheitlichkeit und Transparenz des Reportings. SGSS erhält daher heute aus globalen Custody-Mandaten heraus ent-

**haupt Skaleneffekte realisieren und somit Geld verdienen?**

**Christian Wutz:** Was das angeht, ist SGSS stark aufgestellt, denn es handelt sich zu einem großen Teil um hauseigene Unterverwahrer, vor allem in den Hauptmärkten. Wir können also Risiken und Kosten diesbezüglich sehr genau einschätzen.



**State Street hat im Januar von erheblichem Kostendruck in der Branche gesprochen. Spüren Sie den auch, speziell im Custody-Bereich?**

**Harold Keller:** Kosten- und Effizienzbestreben sind für die gesamte Finanzbranche weiterhin prägend. Das umfasst auch den Custody-Bereich.



**Der Fondsmarkt hat vor allem auf institutioneller Seite in Deutschland 2019 dynamisch zugelegt. Gilt das auch für Europa? Spüren Sie den Auftrieb auch im eigenen Geschäft?**

**Christian Wutz:** Als lokale Dependence haben wir natürlich eher den deutschen Markt im Blick. Wie Sie richtig feststellen, hatte dieser im vergangenen Jahr ein sehr gesundes Wachstum zu verzeichnen. Auch der europäische Gesamtmarkt hat 2019 zugelegt: Das verwaltete Vermögen in der europäischen Fondsindustrie stieg im Laufe des Jahres von 9,9 Billionen Euro auf 12,3 Billionen Euro. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die Performance der Märkte zurückzuführen. Wachstum verspürten wir auch im eigenen Haus: Im Dezember 2019 stieg das verwaltete Vermögen mit 647 Milliarden Euro um 2,4 Prozent.

---

## „Die fünf größten Anbieter teilen den größten Anteil des Marktes untereinander auf.“

---

sprechend lokale Aufträge und wir können unsere Expertise an Regionalmärkten mit unseren Services ausspielen.



**Erwarten Sie da eine Konsolidierungswelle auf dem Custody-Markt?**

**Harold Keller:** Die Technik macht es möglich: Wir sind über APIs, also Application Programming Interface, angekoppelt. Es sind Programmierschnittstellen, die Software- und Hardwarekomponenten, zum Beispiel Anwendungen oder Benutzeroberflächen, miteinander verbinden und die damit den Austausch von Daten in Echtzeit oder nahezu in Echtzeit zwischen zwei IT-Systemen sowie von Drittanbietern ermöglichen.

**Harold Keller:** Werfen wir einen Blick auf den Markt: Die fünf größten Anbieter teilen den größten Anteil des Marktes untereinander auf. Resultierende Entwicklungen sind nicht zuletzt steigender Kosten- wie auch Effizienzdruck. Viele Banken werden dennoch weiter auf das Businessmodell Custody setzen und dieses nicht veräußern: Stabile Erträge jenseits des Zinsgeschäfts, wenig Eigenkapital, wenig Risiko und Liquidität sind Vorteile, die für sich sprechen.



**Warum unterscheiden Sie nochmal in Local und Global Custody?**

**Harold Keller:** Wir folgen dahingehend der Branche und richten uns nach den verschiedenen Kundengruppen aus, die durch unterschiedliche Angebote am Markt angesprochen werden. Ob ein Custodian global oder lokal agiert, hängt von seiner schieren Größe ab und dem Service, den er aufgrund dessen bieten kann. Die großen Häuser bieten Dienstleitungen nach dem sogenannten Follow-the-Sun-Prinzip – grob gesagt einen Rund-um-die-Uhr-Full-Service für alle Märkte in allen Zeitzonen. Die lokalen Player hingehen sind auf ihren Heimatmärkten sehr stark und hochspezialisiert auf regionale Services.



**Wird die SGSS dabei eine aktive Rolle spielen?**

**Christian Wutz:** SGSS wird an den europäischen Märkten auch weiterhin eine signifikante Rolle spielen. Wir konzentrie-



**Derzeit sieht es allerdings so aus, als ob die Covid-19-Epidemie, die langsam auch nach Europa herüberschwappt, die globale Wirtschaft und nun auch die Märkte sehr negativ beeinflussen könnte. Würde eine ausgeprägte Korrektur eine Bremse für Ihre Wach-**

---

## „Das verwaltete Vermögen stieg in Europa 2019 von 9,9 auf 12,3 Billionen Euro.“

---



**Dazu kommt, dass SGSS ein Netzwerk von Unterverwahrern in 80 Ländern hat. Lassen sich da über-**

ren uns auf die Umsetzung unserer Strategie und auf organisches Wachstum, während wir – wie jeder andere Akteur auch – aufmerksam verfolgen, was in unserer Branche vor sich geht. Der erste Wachstumsmotor bleibt jedoch das Wachstum durch die Akquisition neuer Kunden und das organische Wachstum durch bestehenden Kunden.

**tumsziele sein oder ist angesichts des Negativzinses nicht damit zu rechnen, dass eine große Flucht aus Aktien und Fonds stattfindet? (Anmerkung der Redaktion: Das Interview fand Ende Februar statt.)**

**Christian Wutz:** Es ist zu früh, um die Auswirkungen von Covid-19 zu bewerten. Wir beobachten die Entwicklungen sehr

genau und werden unsere Kunden vor diesem Hintergrund weiterhin unterstützen.

### Ist das Thema Crypto-Verwahrung auch eines für SGSS?

**Harold Keller:** SGSS verfolgt die Entwicklung in diesem Bereich unter den Blickwinkeln der Weiterentwicklung und Innovation. Wir bieten derzeit keine Dienstleistung zur Verwahrung von Crypto Assets.

### Wird der Markt für digitale Assets allgemein, damit aber auch der für das Custody, nur ein zusätzliches Nischenprodukt oder eine ernsthafte Konkurrenz oder gar irgendwann das Substitut für das klassische Wertpapiergeschäft?

**Harold Keller:** Seit dem 1. Januar 2020 unterliegt der Handel mit Crypto Assets in Deutschland der Regulierung der BaFin, das umfasst auch die Verwahrung derselben. Daran lässt sich auch die derzeitige Relevanz des Themas festmachen sowie dass es sich um einen weiter wachsenden Trend handelt. Im Moment dominiert das

gerade auch uns. Die SGSS GmbH in München ist Unterzeichner der UN-Prinzipien für verantwortungsvolles Investment. Auch wenn hier soziale Aspekte und Firmenausrichtungen eine Rolle spie-

len, werden ESG-Kriterien doch am ehesten an den Umweltauswirkungen gemessen. Anleger möchten zum Beispiel wissen, wie die CO<sub>2</sub>-Bilanz ihres Portfolios aussieht und treffen danach Investmententscheidungen. Auch Strom- und Wasserverbrauch von Firmen werden an Relevanz für Anlageentscheidungen zunehmen. Das wird auch für die Art der Transaktionen eine Rolle spielen.

### Spielt das Thema Nachhaltigkeit allgemein bei Ihnen schon eine große Rolle? Sehen Sie da eher Chancen für neue Vertriebsansätze oder ist es ein Aufwand und nur neue Bürokratie?

**Christian Wutz:** Nachhaltigkeit ist ein Thema, das gerade aufseiten der Investoren eine immer stärkere Rolle spielt. SGSS konzentriert sich hier darauf, ein umfangreiches ESG-Reporting zu bieten, auf Basis dessen Anlageentscheidungen getroffen werden können. Wir sehen das als große Chance für uns, aber auch für den gesamten Markt. Früher ging es bei ESG um eine reine Nachbetrachtung, jetzt können Asset Manager eigene Kriterien für ihre Portfolios erstellen. Es wird zunehmend von einem Post-Trade- zu einem Pre-Trade-Thema. Die Frage ist, ob für ESG-Kriterien noch eine gesetzliche Untermauerung folgt.

**Harold Keller:** Der französische Staat hat bereits 2015 einen Artikel im Rahmen des Energiewendegesetzes verabschiedet, der

institutionelle Investoren in die Pflicht nimmt, ihre Klimabilanz zu veröffentlichen. Als europäisches Haus mit französischen Wurzeln verfügen wir deshalb schon über einen weiten Erfahrungshori-

---

## „Derzeit liegt der Schwerpunkt auf Umweltthemen, soziale Themen werden aber sicher an Bedeutung gewinnen.“

---

zont zum Thema ESG. Ferner wird es auch so kommen, dass ESG-Kriterien weiter ausdifferenziert werden. Derzeit liegt der Schwerpunkt auf Umweltthemen, soziale Themen werden aber sicher an Bedeutung gewinnen. In welcher Weise, bleibt noch abzuwarten.

### Was sind neben den schon angesprochenen die großen regulatorischen Themen für die SGSS in diesem und den kommenden Jahren?

**Christian Wutz:** Neben dem Thema Nachhaltigkeit wird uns die bereits zuvor erwähnte ARUG II beschäftigen. Asset Manager werden sich diesbezüglich stark auf ihre Wertpapierdienstleister verlassen. Das Investmentsteuerreformgesetz wird außerdem laufend aktualisiert, worauf wir reagieren müssen.

### Kommen wir zum Schluss zu einem ganz anderen Thema. Was wünscht sich ein Wertpapierdienstleister vorrangig als nächste Schritte für eine Kapitalmarktunion?

**Christian Wutz:** Wichtig sind Commitments in mehreren Bereichen. Ein einheitlicher regulatorischer und prozessualer Rahmen, der Handelsabwicklungen und die Wertpapierverwaltung in allen EU-Staaten umfasst: Deutschen Anlegern sollte es einfach gemacht werden, ihre Trades in anderen Ländern zu vollziehen und umgekehrt. Außerdem muss der Anlegerschutz vor dem Hintergrund von MiFID II und PRIIP fair und einheitlich gestaltet werden. Schließlich birgt die Finanztransaktionssteuer ein Hemmnispotenzial für Anleger – die private Altersvorsorge und die Finanzierung von Unternehmen müssen weiterhin problemlos möglich sein.

---

## „Anleger möchten wissen, wie die CO<sub>2</sub>-Bilanz ihres Portfolios aussieht.“

---

Wertpapiergeschäft – wir beobachten jedoch die digitale Weiterentwicklung der Branche. SGSS steht im stetigen Austausch mit Experten aus der Branche und Fintech-Experten, um auf Trends entsprechend reagieren zu können.

### Was ist dabei mit dem Thema Nachhaltigkeit? Eine Blockchain-Transaktion verbraucht 648 Kilowattstunden Strom – damit kann man einen Kühlschrank 8 Jahre betreiben –, während das Visa-Zahlungssystem dafür nur 0,0015 Kilowattstunden verbraucht. Wäre eine Verbreitung digitaler Assets nicht klimatechnisch kontraproduktiv?

**Christian Wutz:** Sie sprechen hier das Thema ESG an – einen Themenkomplex, den die Investmentbranche stark bewegt,