

# Private Label Solutions

**Private Label Fonds sind verbreiteter, als man gemeinhin annimmt. Im nachfolgenden Interview erklärt Dr. Victor Dobàl, Geschäftsführer der PMG Fonds Management AG in Zürich, was genau unter Private Label Solutions zu verstehen ist.**



*PRIVATE: Herr Dr. Dobàl, was versteht man eigentlich konkret unter «Private Label Solutions»?*

**Dr. Victor Dobàl:** Private Label Solutions sind massgeschneiderte Fonds, die von Fondsleitungsgesellschaften speziell für Vermögensverwalter, Finanzinstitute, Versicherungsgesellschaften oder andere institutionelle Anleger gegründet und verwaltet werden; kurz: Anlagefonds, die ganz den individuellen Wünschen und Bedürfnissen dieser «Promotoren» entsprechen.

*PRIVATE: Was für Gründe gibt es, einen eigenen Fonds zu gründen?*

**Dobàl:** Private Label Solutions ermöglichen es dem Promotor, Fonds unter seinem eigenen Label («Brand») aufzulegen. Dabei delegiert er die gesamte Administration an eine Fondsleitungsgesellschaft und spart Zeit und Geld – Zeit, die er z.B. für seine Kundenbetreuung einsetzen kann. So braucht er beispielsweise als Vermögensverwalter auch nicht für jeden seiner Kunden bei verschiedenen Banken die Aufträge einzeln zu erteilen. Eine einzige Transaktion genügt.

Die Auftrennung der Wertschöpfungskette ermöglicht eine Arbeitstei-

lung, die es den Partnern erlaubt, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren: die Initiatoren auf das Investment Management, die Kundenpflege und den Vertrieb; die Fondsleitung auf die Administration.

*PRIVATE: Können Promotoren ihre Fonds selber managen oder wird dies in der Regel delegiert?*

**Dobàl:** Promotoren können ihre Fonds selber managen oder einen Investment Manager damit beauftragen. Allerdings haben sie einige definierte Anforderungen zu erfüllen.

*PRIVATE: Sind Promotoren an bestimmte Banken als Depotstellen gebunden?*

**Dobàl:** Ja. Sie können beispielsweise ihre Hausbank, sofern diese dafür in Frage kommt, als Depotstelle wählen.

*PRIVATE: Was für Fonds kommen als Private Label Solutions in Frage?*

**Dobàl:** Promotoren können sowohl Aktien- als auch Obligationenfonds, aber auch gemischte Fonds von einer Fondsgesellschaft auflegen lassen. Die Fondsleitung berät die Promotoren in der Konzeption individuell ausgestalteter Produkte, die – natürlich immer im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten – ganz den Bedürfnissen der Promotoren entsprechen.

*PRIVATE: Können dabei auch derivative Finanzinstrumente zur Absicherung eingesetzt werden?*

**Dobàl:** Ja.

*PRIVATE: Wie würden Sie eine unabhängige Fondsleitungsgesellschaft definieren?*

**Dobàl:** Darf ich unsere Fondsleitungsfirma als Beispiel nennen? Wir sind eine der wenigen unabhängigen – von der Eidgenössischen Bankkommission (EBK) 1988 bewilligten – Fondsleitungen in der Schweiz. «Unabhän-

gig» bedeutet für uns, dass wir von keiner Bank abhängig sind und durch keine Mehrheitsbeteiligung eingeschränkt werden. Dadurch sind die Promotoren auch nicht an eine bestimmte Depotstelle oder an einen einzelnen Investment Manager gebunden.

*PRIVATE: Was für spezielles Know-how erfordert die Administration eines Anlagefonds?*

**Dobàl:** Die Administration erfordert eine gut eingespielte Organisation und fundiertes Know-how. Allein die verwaltungstechnischen und buchhalterischen sowie die zahlreichen rechtlichen und regulatorischen Aufgaben verlangen eine Spezialisierung in diesem Bereich.

*PRIVATE: Was heisst das konkret?*

**Dobàl:** Beispielsweise das Führen der Buchhaltung, tägliche Net-Asset-Value-Berechnungen, Statistiken für die SWX und die SNB, Kontrollarbeiten, Unterstützung der Revision, Reporting, Jahres- und Halbjahresberichte, Kontakte zur EBK und zu den Steuerbehörden, Überwachung der Einhaltung der Richtlinien, der Vertriebs-trägerverträge und der Kommissionsabrechnungen u.v.m.

*PRIVATE: Wie läuft eine Fondsgründung konkret ab?*

**Dobàl:** Als erstes setzen wir uns mit dem Promotor zusammen und diskutieren mit ihm seine Idee und beraten ihn betreffend der rechtlichen und administrativen Voraussetzungen für eine Fondsgründung. Wir überprüfen die Machbarkeit und schlagen ihm eine Lösung vor, in welcher Kategorie – Effektenfonds, übrige Fonds oder Fonds mit besonderem Risiko – er sein Produkt auflegen kann. Wir besprechen im weiteren die Wahl der Depotbank und der Revisionsstelle und entwerfen einen Verkaufsprospekt mit integriertem Fondsegment.

Wenn der Promotor mit dem Vorschlag einverstanden ist, leiten wir das Bewilligungsverfahren ein und senden das Gesuch mit allen erforderlichen Unterlagen an die EBK nach Bern. Wir bereiten Verträge mit der Depotbank und dem Investment Manager vor und erstellen die erforderlichen internen Richtlinien (Code of Conduct). Weiter müssen die Datenübertragung mit der Depotbank (Schnittstelle) bereitgestellt und Kontakte zu Telekurs und der SWX geknüpft werden, um sofort nach Erhalt der Bewilligung durch die EBK startklar zu sein.

Mehrere telefonische und persönliche Besprechungen mit der EBK sind zur Klärung allfälliger Fragen wichtig. Nach Überprüfung und Erfüllung aller Anforderungen durch die EBK erteilt diese die Genehmigung und bewilligt das Gesuch zur Auflegung des Fonds.

Danach wird die Revisionsgesellschaft, nachdem sie die Annahme des Mandates bestätigt hat, mit der Revision des neuen Fonds beauftragt.

Nun beginnt die tägliche Arbeit für die Fondsleitung, wie ich sie bereits erwähnt habe.

Nicht zu vergessen ist, dass die Fondsleitung gegenüber der Oberbehörde die volle Verantwortung übernimmt. Auch für delegierte Aufgaben, wie z.B. Anlageentscheide, haftet sie wie für eigenes Handeln. Die Fondsleitung und ihre Beauftragten wahren ausschliesslich die Interessen der Anleger.

*PRIVATE: Wie lange dauert das Bewilligungsverfahren in der Regel?*

**Dobál:** Bei Erfüllung sämtlicher Kriterien muss, je nach Art des Fonds, mit drei Monaten oder mehr gerechnet werden.

*PRIVATE: Gibt es für einen Fonds eine kritische Grösse?*

**Dobál:** Ja und nein. Ich würde aber, schon aus Kostengründen, als Mindestzielvolumen für das erste Jahr 20 Millionen Franken anpeilen.

*PRIVATE: Wie wichtig ist der Kostenfaktor, konkret die Total Expense Ratio (TER), bei Private Label Solutions?*

**Dobál:** Bei der Total Expense Ratio werden alle laufenden Fondskosten ins Verhältnis zum Fondsvolumen gesetzt.

## Private Label Solutions

**Private label solutions are more common than is generally known. They have substantial advantages for their promoters.**

Private label solutions are tailored investment funds established and administered by fund management companies for asset managers, financial institutions, insurance companies or other institutional investors. They enable their promoters to launch investment funds under their own brand while delegating the entire administration to the fund management company. This way they save time and money – time they may, for instance, better use in customer relations and to focus on their core competences.

All kinds of investment funds may be launched as private label solutions, from equity and bond funds to asset allocation or strategy funds.

Promoters interested in private label solutions find advice at specialized fund management companies. These will advise them with regard to the feasibility of their desired products as well as the legal and administrative requirements for their establishment. The fund management company will also discuss possible custodian banks and auditors and formulate sales prospectuses with integrated rules and regulations. Once the promoter agrees, the fund management company will initiate approval procedures with the Swiss Banking Commission in Bern and take care of all the contractual paperwork with custodian, auditors, Telekurs and the SWX Swiss Exchange.

After approval of a fund by the Swiss Banking Commission (which may take three months or more), the fund management company will carry out the daily business of operating the fund, from accounting and net asset value calculations to compiling statistics for the SWX and the Swiss National Bank to keeping in touch with the Swiss Banking Commission and the tax authorities to checking that all rules, regulations and contracts are obeyed. The fund management company takes full responsibility vis-à-vis the authorities, especially the Swiss Banking Commission.

Für mich ist diese Kennzahl nicht allzu aussagekräftig. Was interessiert mich als Anleger, ob diese Zahl hoch oder tief ist? Was nützt es mir, wenn ich einen Fonds mit tiefen Fondskosten habe, wenn er dafür eine schlechte Performance ausweist? Bei einem Fonds mit einer grossartigen Performance ist es mir egal, wie hoch die Fondskosten sind. Schlussendlich zählt die Performance. Wenn ein Fondsmanager eine tolle Leistung erbringt, soll er dafür entschädigt werden. Ganz abgesehen davon sind bei der TER externe Kosten nicht inbegriffen, nämlich die Transaktionskosten. Je mehr gehandelt bzw. umgeschichtet wird, um so höher sind die zusätzlichen Kosten. Und die sind nirgends ausgewiesen.

*PRIVATE: Wie sieht es bei den Verwaltungskommissionen aus?*

**Dobál:** Die Swiss Funds Association (SFA) hat in Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Bankenkommission

eine «Richtlinie zur Offenlegung der Bestandteile der Verwaltungskommission» erstellt. Demnach werden die Fondsleitungen künftig verpflichtet sein, im Fondsprospekt die Höhe der verschiedenen Bestandteile der Verwaltungskommission offenzulegen, und zwar aufgeschlüsselt nach Leitung, Asset Management und Vertrieb. Ich bin gegen ex ante in Reglementen betonierte Vorgaben, zumal diese z.T. nur sehr schwer und zeitintensiv aufzugliedern sind.

*PRIVATE: Können Promotoren den Fondsvertrieb selber ausüben?*

**Dobál:** Ja. Sie müssen aber die Richtlinien für den Fondsvertrieb der SFA beachten. Wir sind in so einem Fall gerne behilflich.

Abschliessend möchte ich noch erwähnen, dass die Art der Arbeitsteilung entlang der Wertschöpfungskette auch exzellente Möglichkeiten für strategische Allianzen bietet. •