

# Master-KAG & Insourcing Rating

*September 2012*

SGSS Deutschland  
Kapitalanlagegesellschaft mbH



# TELOS

## Inhaltsverzeichnis

<b>Rated Party</b> .....	<b>4</b>	Operations.....	<b>23</b>
Einheiten.....	4	Implementierung, Handel und Abwicklung	
Erläuterung zum Rating-Universum:.....	4	.....	23
Kundengruppen .....	4	Fondsbuchhaltung.....	23
Stichtag.....	4	Qualitätsmanagement.....	24
<b>Management</b> .....	<b>5</b>	Qualitätssicherung.....	24
Organisation .....	5	Investment Controlling.....	24
Konzern- und Organisationsstruktur.....	5	Performancemessung.....	25
Finanzen.....	5	<b>Infrastruktur</b> .....	<b>28</b>
Wettbewerbsposition.....	5	IT & Operations.....	28
Strategie.....	6	IT-Organisation.....	28
Team.....	7	IT-Infrastruktur.....	28
Personal.....	7	Software.....	28
Grundsätze.....	8	Datensicherung.....	29
<b>Kunden</b> .....	<b>12</b>	Sicherheit.....	29
Marketing & Vertrieb.....	12	Zugriffsberechtigungen.....	29
Produkte- und Dienstleistungen.....	13	Notfallpläne .....	30
Reporting.....	15	Überwachungsfunktionen.....	30
Client Relationship Management.....	17	Risikomanagement.....	30
<b>Produktion</b> .....	<b>20</b>	Compliance.....	30
Operations.....	20	Revision.....	31
Implementierung, Handel und Abwicklung		<b>Appendix</b> .....	<b>32</b>
.....	20	Definition.....	32
Advisory-Mandate.....	20	Echter vs. virtueller Masterfonds.....	32
Outsourcing-Mandate.....	21	Echter Masterfonds.....	32
Umfang der Zusammenarbeit.....	21	Virtueller Masterfonds.....	32
Vorgehensmodell Insourcing.....	21	Management/Outsourcing vs. Advisory.....	33
		Leistungsspektrum.....	33



**Parameter**

**Datum** 02. 10. 2012  
**Einheiten** SGSS Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH  
**Kundengruppen** Institutionelle Kunden

**Kontakt**

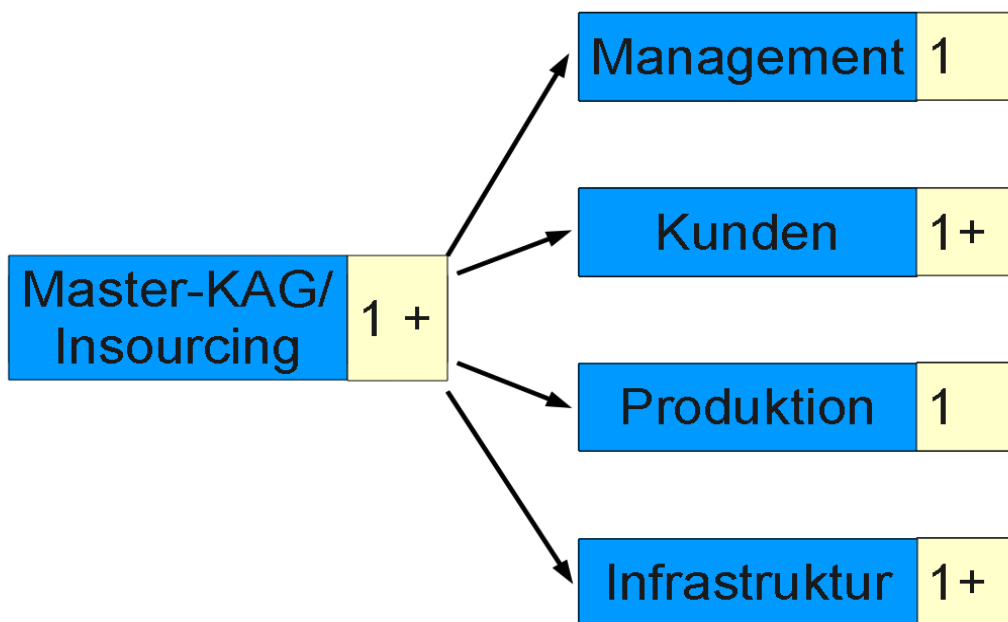
**Rated Party** Christian Wutz, Geschäftsführer  
 +49-89-33033-4300, christian.wutz@sgss.socgen.com  
 Kathrin Sick, Business Development Central Europe  
 +49-89-33033-3366, kathrin.sick@sgss.socgen.de

**Analysten** Dr. Frank Wehlmann, Geschäftsführer  
 +49-611-9742-100, frank.wehlmann@telos-rating.de  
 Andrey Heinicke, Senior Analyst  
 +49-611-9742-112, andrey.heinicke@telos-rating.de  
 Sabrina Betz, Analystin  
 +49-611-9742-116, sabrina.betz@telos-rating.de  
 Harald Müller, Analyst  
 +49-611-9742-113, harald.mueller@telos-rating.de

Rating Skala	
+	1 Exzellent
-	
+	2 Sehr gut
-	
+	3 Gut
-	
+	4 Befriedigend
-	
+	5 Mangelhaft
-	
+	6 Ungenügend
-	

**Ergebnisse**

**Bewertung**



Alle Rechte vorbehalten. Die Quellen zu den Fakten in diesem Master-KAG-Rating-Report halten wir für zuverlässig, können jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit nicht garantieren. TELOS GmbH übernimmt keine Verantwortung für Verluste oder Schäden aufgrund von Fehlern oder vorgenommenen Wertungen. Ratings und Einschätzungen können sich ändern und sollten nicht alleinige Grundlage für Investmententscheidungen sein.

## Rated Party

### Einheiten

Gegenstand dieses Ratings ist die Gesellschaft **SGSS Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH** (kurz: *SGSS Deutschland KAG*) mit Sitz in Unterföhring bei München. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen dabei die Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing Fondsadministration* der *SGSS Deutschland KAG*.

### Erläuterung zum Rating-Universum:

In den letzten Jahren unterlag der Bereich Administration im Asset Management in Folge erhöhter regulatorischer Anforderungen zum Teil erheblichen Herausforderungen für die Anbieter in diesem Segment. Während das *Master-KAG*-Geschäft seit über zehn Jahren etabliert ist, wird das *Insourcing* für Vermögensverwalter und Asset Manager seit etwa fünf Jahren aktiv angeboten. Das Angebot beider Geschäftsfelder, die *Master-KAG* für institutionelle Anleger und das *Insourcing* klassischerweise für Asset Manager, weisen in ihrem Produktangebot vom Grunde her eine sehr große Schnittmenge auf. Da sich beide Felder zudem nicht nur ergänzen, sondern sich aus beiden Synergien ergeben, hat dies

auch Auswirkung auf die TELOS-RATINGS. Soweit Gesellschaften beide Geschäftsfelder aktiv anbieten, wird den Synergien auch beim qualitativen Manager Rating Rechnung getragen. Die Analysen der zugrunde liegenden Prozesse werden in einem Report zusammengefasst und mit einer Rating-Note versehen. Soweit bei den bewerteten Bereichen (Management, Kunden, Produktion, IT) Unterschiede gegeben sind, wird dem in dem vorliegenden Rating Report Rechnung getragen.

### Kundengruppen

Dieses Rating bezieht sich auf die beiden sehr eng miteinander verknüpften Geschäftsfelder *Master KAG* für institutionelle Investoren sowie *Insourcing* für Asset Manager, Depotbanken und Versicherungsunternehmen.

### Stichtag

Sofern nicht anders vermerkt, beziehen sich alle Angaben in diesem Report auf den Stichtag 31.08.2012.

Gesellschaft	<b>SGSS Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH</b>
Adresse	Apianstraße 5 85774 Unterföhring
Telefon	+49-89-33033-0
Internet	www.sg-securities-services.com
Gründung	2007
Mitarbeiter	über 200
AuA (EUR Mrd.)	72
Geschäftsfeld	Master-KAG und Insourcing Fondsadministration

## Management

---

### Organisation

#### Konzern- und Organisationsstruktur

Die *SGSS Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH (SGSS Deutschland KAG)* mit Sitz in Unterföhring bei München wurde im Dezember 2007 als KAG nach deutschem Investmentrecht gegründet. Die Gesellschaft ist auf die beiden Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing* spezialisiert. Damit hat sich die *SGSS Deutschland KAG* mit einem im deutschen Markt etablierten Geschäftsfeld (*Master-KAG*) sowie einem international und lokal orientierten Dienstleistungsservice (*Insourcing*) positioniert. Im Vergleich mit anderen europäischen Ländern, in denen die Outsourcing-Quote um ein Vielfaches höher ist, weist der deutsche Markt, insbesondere für das *Insourcing*-Geschäft noch weiteres Wachstumspotential auf. Neben einer vermehrten Auslagerung der gesamten Administration zeichnet sich auch die zunehmende Auslagerung von Teilservices ab.

Gegenstand dieses Reports sind die beiden Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing*.

Die Gründung der *SGSS Deutschland KAG* geht auf den Verkauf der *Pioneer Investments Fund Services GmbH* durch die *Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH* an die *Société Générale Securities Services Euro-VL S.A.* (SGSS Euro-VL S.A.) zurück. In der *Pioneer Investment Fund Services GmbH* waren die Middle- & Back- Office Aktivitäten gebündelt, die zuvor in der *Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH (Pioneer)* organisiert waren. Für den Verkauf der *Pioneer Investment Fund Services GmbH* wurden bereits 2006 gemeinsam von dem Verkäufer (*Pioneer*) und Käufer (*SGSS Euro-VL S.A.*) vorbereitende Maßnahmen eingeleitet.

Die Basis für das *Master-KAG*-Geschäft der heutigen *SGSS Deutschland KAG* geht auf das Jahr 2002 zurück, als die *Activest Investment Kapitalanlagegesellschaft mbH (Activest)* mehrere *Master-KAG*-Mandate auflegte. Im Jahr 2005 erfolgte die Integration der *Activest* in die *Pioneer*.

Die heutige *SGSS Deutschland KAG* ist eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der *Société Générale Securities Services Holding S.A. (SGSS Holding S.A.)* mit Sitz in Puteaux. Die *SGSS Holding S.A.* ist wiederum eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der *Société Générale S.A.*

Die *SGSS Deutschland KAG* verfügt über fünf Schwestergesellschaften an unterschiedlichen europäischen Standorten (Mailand, Frankfurt am Main, Dublin, Madrid und Luxemburg), die alle Dienstleis-

tungen zur Fonds- und Portfolioadministration für Asset Manager, Versicherungen und weitere institutionelle Investoren anbieten. Die Konzern- und Eigentümerstruktur der *SGSS Deutschland KAG* ist in Abbildung 1 auf Seite 10 dargestellt.

Die bestehende Organisationsstruktur der *SGSS Deutschland KAG* wurde mit der Gründung der Gesellschaft im Dezember 2007 etabliert, basiert aber zum Teil auf den Strukturen, die zuvor in der *Pioneer Investment Fund Services GmbH* vorhanden waren. Die Geschäftsführung wurde im Zuge der Unternehmensgründung mit vier Managing Directors besetzt. Die vier Geschäftsführer sind jeweils für einen strategischen Bereich verantwortlich.

Der funktionale Aufbau der *SGSS Deutschland KAG* und die Zuständigkeitsbereiche der Managing Directors sind in Abbildung 2 auf Seite 11 dargestellt.

In den letzten Jahren kam es bei der Verteilung der Zuständigkeitsbereiche sowie aus organisatorischer Sicht zu einigen Anpassungen innerhalb der *SGSS Deutschland KAG*. Daraus ergaben sich aber keine grundlegenden Veränderungen der Prozesse und Abläufe. Eine genauere Erläuterung findet sich dazu im weiteren Verlauf des Rating Reports.

#### Finanzen

Die Eigenkapitalhinterlegung der *SGSS Deutschland KAG* orientiert sich an den Vorschriften des Investmentgesetzes. Über die gesetzlichen Anforderungen hinaus gehende Garantien oder Zusagen bestehen nicht. Es bestehen keine Ergebnisabführungsverträge mit den Muttergesellschaften.

#### Wettbewerbsposition

Bezogen auf die beiden Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing* gehört die *SGSS Deutschland KAG* gemessen an den Assets under Administration (AuA) zu den größten Anbietern in Deutschland. Insgesamt verwaltet die *SGSS Deutschland KAG* ein Volumen in Höhe von über 72 Milliarden Euro (Stand: August 2012).

Auf dem Geschäftsfeld *Insourcing Fondsadministration* ist die Gesellschaft Innovationsführer im deutschen Markt. In diesem Bereich kann die *SGSS Deutschland KAG* ein administriertes Vermögen von Full-Insourcing-Services in Höhe von rund 39 Milliarden Euro (Stand: August 2012) vorweisen. Hinzu kommt ein in dieser Zahl nicht zum Ausdruck kommendes, beachtliches adminis-

triertes Vermögen aus dem *Insourcing*-Business in Form von angebotenen Teil-Services. Eine genaue Erläuterung der angebotenen Teil-Services findet sich im weiteren Verlauf des Rating Reports.

Sowohl die Anzahl der Mandate wie auch das verwaltete Volumen im Geschäftsfeld *Insourcing* übersteigen ganz überwiegend die Größen der in Deutschland aktiven Mitbewerber. Insgesamt verwaltet die *SGSS Deutschland KAG* 19 *Insourcing*-Mandate, wobei 15 konzernfremde Mandate sind. Die Angebotspalette der *Insourcing*-Services ist breit gestreut und innovativ. Die Weiterentwicklung des Geschäftsfelds *Insourcing* in Deutschland wird seitens der *SGSS Deutschland KAG* aktiv vorangetrieben. Das verfügbare Angebot zeichnet sich insbesondere durch eine hohe Modularität aus. Die Flexibilität, mit der *Insourcing*-Kunden je nach ihren individuellen Bedürfnissen einzelne Bausteine aus dem Leistungsspektrum beziehen können, ist hoch.

Auf dem zweiten Geschäftsfeld *Master-KAG-Services* gehört die *SGSS Deutschland KAG* gemessen an dem in Masterfonds verwalteten Vermögen zu den Top 5 Anbietern der Branche (Stand August 2012: rund 33 Milliarden Euro). Mit ihrem kundenfokussierten Qualitätsmanagement setzt die *SGSS Deutschland KAG* Maßstäbe am Markt. Ziel der Gesellschaft ist es, den Marktanteil im Bereich *Master-KAG* in Zukunft weiter auszubauen. Die *SGSS Deutschland KAG* erwartet auf mittlere Sicht eine Konsolidierung der *Master-KAG*-Anbieter in Deutschland und sieht darin eine Gelegenheit, den Marktanteil auch durch anorganisches Wachstum zu steigern. Im Jahre 2010 gewann die *SGSS Deutschland KAG* das größte ausgeschriebene *Master-KAG*-Mandat im Bereich der Versorgungskassen. Im gleichen Jahr kam es zu einem Zusammenschluss mit der *Credit Suisse*, was zur Übernahme bedeutender *Master-KAG*-Mandate führte.

Es steht nicht ausschließlich das Wachstum der Assets unter Administration der beiden Geschäftsfelder im Vordergrund, sondern ebenfalls attraktive und zukunftsorientierte Kooperationen, die im Hinblick auf das Dienstleistungsangebot komparative Vorteile erzielen können.

Die beiden Geschäftsfelder *Insourcing* und *Master-KAG* weisen große Schnittmengen auf und ergänzen sich gegenseitig. Einzelne Bausteine aus der Produktpalette (z.B. Reporting) eignen sich sowohl für *Master-KAG*-Kunden wie auch für Kunden im Bereich *Insourcing*. Ziel der Gesellschaft ist es, die bestehenden Synergien zwischen den beiden Geschäftsfeldern auch künftig effizient zu nutzen und weiter auszubauen. Eine Reihe von Services, die im anspruchsvollen, regulatorischen Bereich *Insourcing* entwickelt werden, können auch nutzbringend im *Master-KAG*-Geschäft umgesetzt werden. In strategischer Hinsicht nehmen beide Geschäftsfelder die gleiche Bedeutung ein.

## Strategie

Die Unternehmensstrategie der *SGSS Deutschland KAG* zielt darauf ab, einerseits auch in Zukunft zwischen den beiden Geschäftsfeldern *Master-KAG* und *Insourcing* zu unterscheiden, andererseits aber über Synergieeffekte in beiden Geschäftsfeldern Wachstum zu generieren und qualitativ an vorderster Stelle zu rangieren.

Auf Konzernebene konnte die *Société Générale Securities Services* aufgrund ihrer Qualitätsleistung zweimal in Folge (2011 und 2012) die internationale Auszeichnung „Fundadministrator of the year“ gewinnen. Zu diesem Erfolg hat die *SGSS Deutschland KAG* als einer der wichtigen Administratoren in der *SGSS*-Gruppe mit ihren Leistungen maßgeblich beigetragen.

Im Geschäftsfeld *Master-KAG* strebt die *SGSS Deutschland KAG* an, die Stellung als einer der Top Player im *Master-KAG*-Geschäft beizubehalten sowie den Bekanntheitsgrad der Gesellschaft als auch der angebotenen Produkte auf dem deutschen Markt zu erhöhen. Dies soll zum einen durch Neukundengewinnung, zum anderen durch ein gezieltes Wachstum des Produkt- und Dienstleistungsangebotes erreicht werden. Die bestehende Infrastruktur soll im Zuge des angestrebten, höheren Wachstums des verwalteten Volumens effizienter genutzt werden.

Innerhalb der Strategie der Gesellschaft wird dem Erreichen und dem Erhalt einer hohen Kundenzufriedenheit als erste strategische Säule eine sehr hohe Bedeutung beigemessen. Aus diesem Grund werden insbesondere Maßnahmen ergriffen, welche der Qualitätsverbesserung und Einschätzung der aktuellen Qualitätsstandards dienen. Daneben sind die Differenzierung von den Mitbewerbern sowie die enge Verzahnung der *SGSS Deutschland KAG* mit dem Mutterkonzern die zwei weiteren Säulen, auf denen die Unternehmensstrategie basiert. Für jede der drei Säulen sind zu ergreifende Maßnahmen definiert, wobei Status Quo und Wirksamkeit monatlich durch die Geschäftsführung überprüft werden.

Auf jährlicher Basis überprüfen die Geschäftsführer in Verbindung mit der zweiten Führungsebene die aktuelle Unternehmensstrategie. Hierbei werden aktuelle Marktgegebenheiten auf angemessene Berücksichtigung überprüft und gegebenenfalls neu definiert.

Das Ziel der beiden Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing* ist die Steigerung des verwalteten Volumens und des Marktanteils, bei gleichzeitiger Gewährleistung der Ausführungsqualität. In diesem Zusammenhang werden auch die personellen Kapazitäten regelmäßig überprüft, insbesondere auch dann, wenn die Migration eines neuen Mandats bevorsteht. Wie anhand der Entwicklung der vergangenen zwei bis drei Jahre zu erkennen ist, ist die



SGSS Deutschland KAG bestrebt, mit einer Zunahme des verwalteten Volumens auch die personellen Ressourcen auszubauen und dem Bedarf entsprechend anzupassen. Diese Notwendigkeit ergibt sich aus dem intensiven Betreuungsangebot der Gesellschaft, sowohl bei anfänglicher Kundenakquisition als auch im laufenden Tagesgeschäft der Kundenbeziehung.

Der Profitabilität eines jeden einzelnen Mandats wird eine hohe Bedeutung beigemessen. Dies ist eine grundlegende Bedingung für das Zustandekommen eines Mandats.

Grundsätzlich ist zu betonen, dass die SGSS Deutschland KAG von der globalen Präsenz, dem Know How sowie der Reputation der *Société Générale Securities Services (SGSS)* als weltweit aufgestelltem Haus, profitiert. Die SGSS sieht ihre Kernkompetenz in der globalen Präsenz als Custodian. Über die letzten Jahre hat sich die Bedeutung der SGSS Deutschland KAG im Rahmen aller Konzerngesellschaften als Dienstleistungs- und Datenlieferant ganz wesentlich weiterentwickelt. Die SGSS Deutschland KAG dient heute als drittgrößte Einheit nach Paris und Luxemburg als zentraler Lieferant verschiedenster Services für SGSS-Gesellschaften in 28 Ländern.

## Team

Der Zuständigkeitsbereich der einzelnen Positionen und deren Kompetenzen sind in Funktionsbeschreibungen dokumentiert, die im Anweisungswesen der Gesellschaft hinterlegt sind. Die Anforderungen an die Erfahrung und Qualifikation neuer Mitarbeiter werden unter Berücksichtigung der zugrunde liegenden Position definiert. Betont wird allerdings, dass aufgrund der hohen Kundenanforderungen und der durch die Modularität der Produkte entstehenden Komplexität, hohe Qualifikationen und Erfahrungswerte maßgeblich sind. Spezialisten der einzelnen Fachbereiche sind insbesondere im betreuungsintensiven *Insourcing*-Bereich unerlässlich.

Zwei der vier Geschäftsführer, Frau *Moysiadou* und Herr *Wutz*, sind seit Gründung der SGSS Deutschland KAG Ende 2007 in ihrer Position tätig. Diese gehörten bereits in der Vorgängergesellschaft *Pioneer Investments Fund Services GmbH* der Geschäftsleitung an. Somit hat es in der Geschäftsleitung bei den für die operativ verantwortlichen Divisionen keine Veränderungen gegeben.

Die beiden weiteren Geschäftsführer, Herrn *Meyers* und Herr *Barroyer*, sind seit 2011 bzw. seit 2009 als Geschäftsführer verantwortlich. Im Hinblick auf die Arbeitsabläufe und die einzelnen Aufgabenfelder waren damit keine wesentlichen Änderungen verbunden. Nach der Einbindung des französischen Kollegen Herrn *Frederic Barroyer* in

die Geschäftsleitung, der eine enge Beziehung zur Muttergesellschaft in Paris pflegt und festigt, kam es in der Folge im Jahre 2011 zu zwei Abgängen in der Geschäftsleitung, denen von Herrn *Jürgen Scharfenorth* und Herrn *Clive King*. Während heute die Stabstellen von Herrn *Barroyer* verantwortet werden (vorher Herr *King*), verstärkte sich der Bereich Sales nach dem Ausscheiden von Herrn *Scharfenorth* um Herrn *Meyers*, der über langjährige Erfahrungen in diesem Bereich verfügt.

Die Bereiche von Herrn *Wutz* und Frau *Moysiadou* unterlagen im vergangenen Jahr organisatorischen Änderungen. Herrn *Wutz* verantwortet jetzt auch das *Marketing*, während Frau *Moysiadou* nun das *Asset Servicing* übernommen hat. Mit diesem Schritt wurde eine klare Zuordnung der zusammen arbeitenden Abteilungen erreicht.

Mit diesen organisatorischen Änderungen und der teilweisen Neubesetzung der Geschäftsführung kam es zu einer weiteren Bündelung der Aktivitäten, der globalen und lokalen Ausrichtung des Vertriebs der SGSS folgend, mit dem Ziel, dass sich alle lokalen Einheiten in der Verantwortung von Herrn *Wutz* und alle globalen Bereiche in der Verantwortung von Herrn *Meyers* befinden.

Ein Großteil der Führungskräfte der zweiten Ebene war bereits in der Vorgängergesellschaft in einer Position tätig, die mit ihrer jetzigen Position vergleichbar ist.

Die Sitzungen der Geschäftsführung finden im zweiwöchigen Turnus statt. Die Sitzungen der Geschäftsführung gemeinsam mit allen Abteilungsleitern, in denen strategische Themen besprochen und abgestimmt werden, finden einmal im Quartal statt.

## Personal

Die Festlegung und Anpassung der Gehälter erfolgt im Rahmen einer jährlichen Mitarbeiterbeurteilung. Grundlage hierfür bildet ein Zielvereinbarungssystem. Dieses fußt auf den Ergebnissen entsprechender Qualitätsprüfungen der Prozesse und Bearbeitung der Kundenmandate auf Basis vorab definierter Performance-Indikatoren, den sogenannten Key Performance Indicators (KPI).

Die Vergütung der Mitarbeiter orientiert sich an der bereits vorhandenen Gehaltsstruktur eines Bereichs, Gehaltsstudien sowie der Qualifikation des einzelnen Mitarbeiters. Insgesamt liegt die Gehaltsstruktur in der SGSS Deutschland KAG am Median der Branche.

Der Anteil der variablen Vergütung eines Mitarbeiters liegt in Abhängigkeit des Zielerreichungsgrades des Einzelnen zwischen 0 und 4 Bruttomonatsgehältern. Dieses Vergütungsschema gilt für alle Mitarbeiter unabhängig der Hierarchieebene. Führungskräfte erhalten darüber hinaus auch eine

Erfolgsbeteiligung, deren genaue Höhe aus dem Geschäftserfolg der Gesellschaft und dem Erfolgsbeitrag der jeweiligen Führungskraft resultiert.

Im Rahmen der jährlichen Mitarbeiterbeurteilungsgespräche werden auch mögliche Entwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen der Mitarbeiter besprochen und schriftlich fixiert.

Das Schulungsangebot umfasst verschiedene interne und externe Fortbildungsmaßnahmen. Die Auswahl von Fortbildungsprogrammen einzelner Mitarbeiter orientiert sich an den unternehmerischen Zielen der Gesellschaft unter Berücksichtigung der derzeitigen Qualifikation des jeweiligen Mitarbeiters und der zugrunde liegenden Funktionsbeschreibung. Vereinbarte Bildungsmaßnahmen werden bei der Budgetplanung berücksichtigt und zum Teil auch durch Freistellungen unterstützt.

Derzeit sind über 200 Mitarbeiter in der SGSS Deutschland KAG beschäftigt.

## Grundsätze

Im Aufsichtsrat der SGSS Deutschland KAG sind sechs Mitglieder vertreten, von denen ein Mitglied ein von der Gesellschaft und dem Konzern unabhängiges Mitglied ist. Alle Vertreter im Aufsichtsrat verfügen über Erfahrung im Bereich Wirtschaft, Kapitalmarkt und Bankwesen und zum überwiegenden Teil auch im Bereich Fondsadministration sowie Middle- & Back- Office. Der Aufsichtsrat tagt mindestens vierteljährlich in Anwesenheit der Geschäftsführung.

Die SGSS Deutschland KAG hat sich zur Einhaltung und Umsetzung der BVI-Wohlverhaltensregeln verpflichtet und diese auch bei der Definition der internen Verhaltensregeln berücksichtigt. Alle Mitarbeiter inklusive der Geschäftsführung haben sich arbeitsvertraglich zur Einhaltung dieser Regeln verpflichtet.

### **Kommentar:**

- Auch wenn das Geschäftsfeld Insourcing gemessen am verwalteten Volumen derzeit leicht dominiert, so sind die beiden Geschäftsfelder Master-KAG und Insourcing aus Sicht des Managements der SGSS Deutschland KAG als gleichwertig und gleich bedeutend für die zukünftige Entwicklung zu betrachten. Insbesondere die sehr hohen Anforderungen im Insourcing sowie die daraus resultierenden Synergien zwischen den beiden Geschäftsbereichen ermöglichen es der SGSS Deutschland KAG, auch den Master-KAG-Kunden qualitativ sehr gute Asset Servicing-Produkte auf höchstem Niveau anzubieten. Damit partizipieren die Master-KAG-Kunden der SGSS

Deutschland KAG an den Entwicklungen des Bereichs Insourcing.

- Seit dem Erst-Rating 2009 haben sich beide Geschäftsfelder sowohl vom Volumen wie auch bei den Services gleichermaßen sehr positiv entwickelt.
- Es wird auch zukünftig keine organisatorische Trennung der beiden Geschäftsfelder Master-KAG und Insourcing vorgenommen.
- Ein vorrangiges Ziel der Geschäftsführung liegt in der konsequenten Erhöhung des Bekanntheitsgrades der SGSS Deutschland KAG als Anbieter von Master-KAG- und Insourcing-Dienstleistungen.
- Innerhalb des international agierenden Société Générale-Konzerns genießt die SGSS Deutschland KAG als Anbieter von Middle- und Back-Office-Services eine sehr hohe Anerkennung. Dies spiegelt sich auch darin wider, dass die SGSS Deutschland KAG mittlerweile in diesem Bereich das zentrale Hub für weitere Einheiten der SGSS in 28 Ländern innerhalb des Konzerns bildet. Die Bedeutung der SGSS Deutschland KAG und ihrer Expertise hat auf Konzernebene enorme Wichtigkeit angenommen.
- Der Anteil der von der deutschen Gesellschaft administrierten Assets im Vergleich zu dem gesamten verwalteten Vermögen des SGSS-Konzerns hat sich in den vergangenen zwei bis drei Jahren nahezu verdoppelt. Auch die Bedeutung als Datenlieferant für andere Konzerngesellschaften ist im Bereich Back- und Middle-Office-Services in den vergangenen Jahren enorm gestiegen.
- Die Gesellschaft treibt die Weiterentwicklung des in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern wenig etablierten Geschäftsfeldes Insourcing aktiv voran und setzt qualitative Maßstäbe.
- Die erfolgreiche Positionierung der SGSS Deutschland KAG als Dienstleister von Insourcing-Services spiegelt sich auch in der vergleichsweise hohen Anzahl der Mandate wider, obwohl dieses Geschäftsfeld erst seit 2007 aktiv betrieben wird. Dabei konnten bedeutende Mandate im deutschen Markt gewonnen werden.
- Die SGSS Deutschland KAG konzentriert sich allein auf Services im Bereich Administration. Die SGSS Deutschland KAG tritt selbst nicht als Asset Manager auf. So entstehen keine Interessenskonflikte, wenn Asset Manager und KAGen Zuständigkeiten an die SGSS Deutschland KAG im Rahmen von Insourcing-Mandaten auslagern. Es besteht somit auch nicht die Gefahr, dass die



*SGSS Deutschland KAG als Konkurrent eines Mandanten, der die Auslagerung in Erwägung zieht, wahrgenommen wird. Das Augenmerk aller Aktivitäten, insbesondere des Reportings liegt auf der strikten Neutralität des Hauses.*

- *Erklärtes Ziel ist es, nicht nur als Marktführer, sondern insbesondere auch als Qualitätsführer, im Bereich Insourcing aufzutreten. Dementsprechend besteht eine*

*notwendige Bedingung für die Übernahme eines neuen Mandats darin, dass die Profitabilität gegeben ist und somit eine hohe Ausführungsqualität sichergestellt werden kann.*

- *In der SGSS Deutschland KAG ist ein hoher und ausgeprägter Teamgeist vorhanden. Die Kommunikation der Geschäftsführung mit den Mitarbeitern ist durch hohe Transparenz und Offenheit geprägt.*

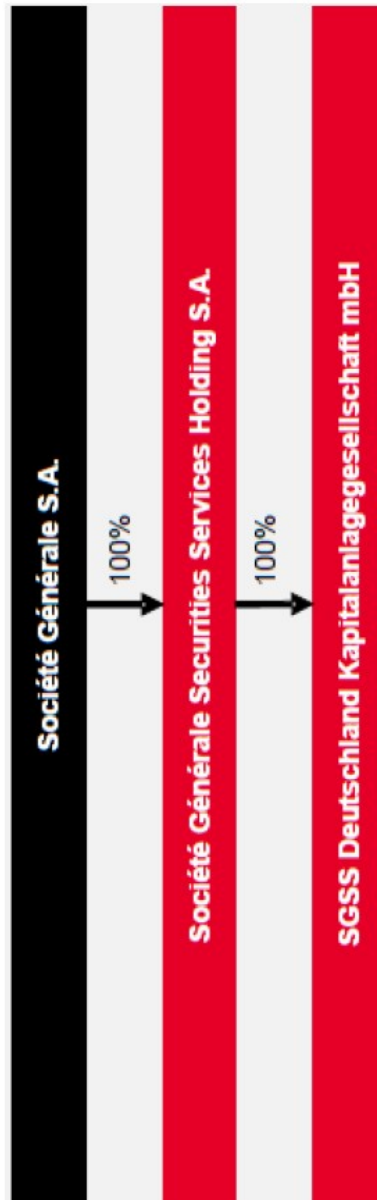


Abbildung 1: Eigentümerstruktur der SGSS

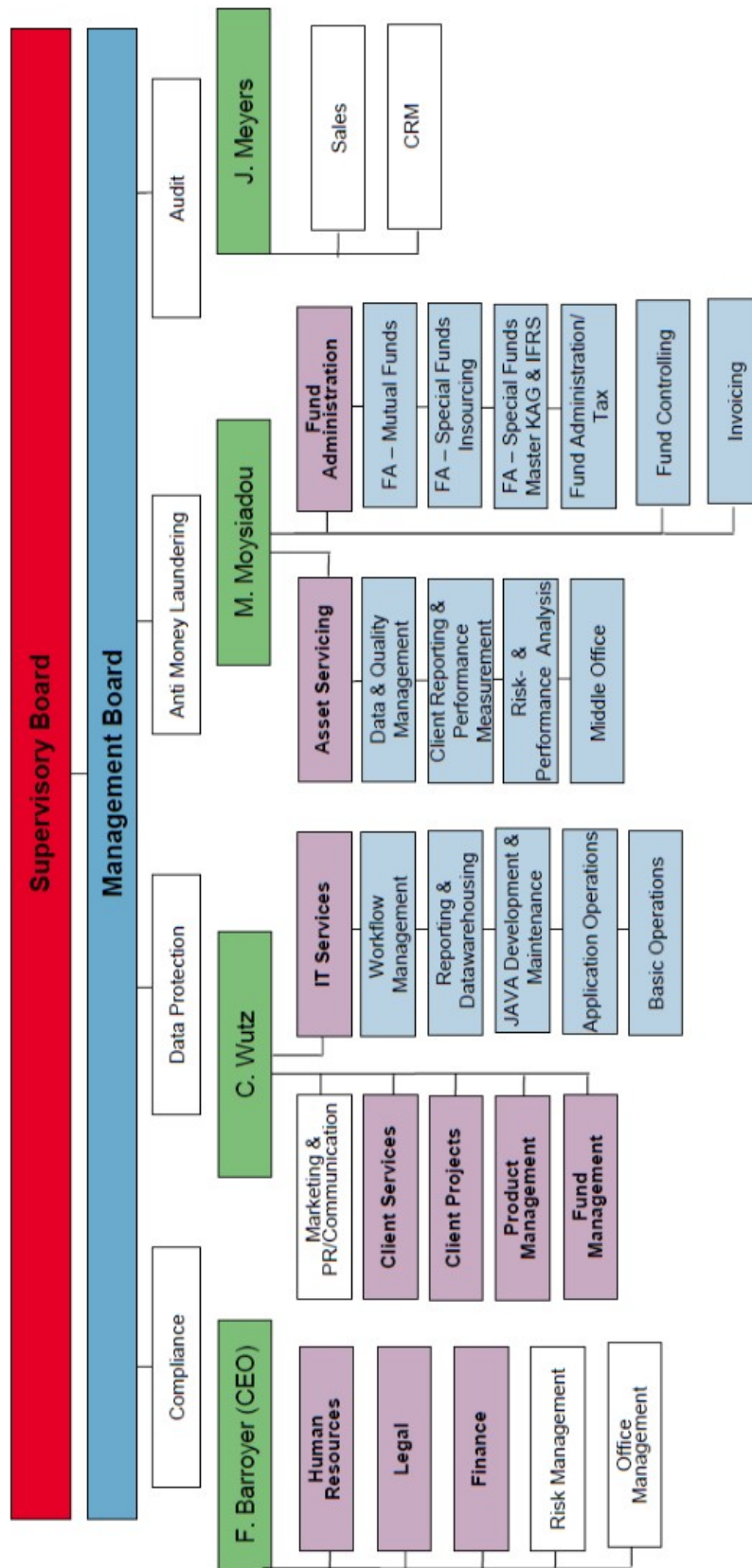


Abbildung 2: Organigramm der SGSS Deutschland KAG

## Kunden

---

### Marketing & Vertrieb

Auf Konzernebene der *Société Générale Securities Services (SGSS)* sind die Bereiche Marketing und Kommunikation sowie Vertrieb und Relationship Management global aufgestellt. Die SGSS unterscheidet zwischen sieben Business Lines. Auf Konzernebene ist das *Global Commercial Team (GCT)* für den Vertrieb der gesamten Produktbreite der SGSS und ihrer Tochtergesellschaften verantwortlich. Das GCT übernimmt folglich den globalen, produktübergreifenden Vertrieb der SGSS und arbeitet auf lokaler Ebene mit den einzelnen Gesellschaften des SGSS-Konzerns zusammen. Das GCT besteht aus insgesamt rund 20 Mitgliedern, die jeweils auf Länderebene agieren. Für den deutschen und österreichischen Markt steht Herr *Jochen Meyers* in der globalen Verantwortung. Die Mitglieder des GCTs identifizieren potentielle Kunden, Deals und beispielsweise Cross-Selling-Potentiale. Darüber hinaus ist das GCT für den globalen Vertrieb lokaler Produkte bzw. Produkt-Pakete zuständig. Dies sind Produkte, die z.B. innerhalb der SGSS Deutschland KAG produziert werden, genauer aber auf globaler Ebene Anwendung finden. Als Beispiel ist das IFRS-Reporting zu nennen, welches in verschiedener Form wie einem IFRS-Standard-Report, einem kundenindividuellen IFRS-Report sowie der einfachen Übermittlung von IFRS-relevanten Rohdaten zu erhalten ist. Demgegenüber können ebenso globale Produkte mit Hilfe des GCTs in Deutschland vermarktet werden. Diese international vertriebenen Produkte der *Société Générale Securities Services (SGSS)* sind aufgrund dieser Vertriebsstruktur zunehmend auf dem deutschen Markt vertreten.

Für jede Business Line existiert darüber hinaus auf lokaler Ebene auch ein Team *Technical Sales*, das die Vertriebsaktivitäten begleitet.

In der SGSS Deutschland KAG sind die Verantwortlichkeiten für Marketing, Vertrieb und Client Relationship Management in zwei Geschäftsbereichen angesiedelt. Auf Geschäftsführerebene liegt die Verantwortung für den internationalen Vertrieb und *Customer Relationship Management* bei Herrn *Jochen Meyers*. Herr *Christian Wutz* ist auf Geschäftsführungsebene für den Vertrieb Deutschland sowie Marketing zuständig. Insgesamt sind 19 Mitarbeiter in den Abteilungen

- *Sales*
- *Customer Relationship Management* und
- *Marketing & PR/Communication*

beschäftigt. Darüber hinaus kann bei Bedarf auf globale Ressourcen der SGSS in Paris zurückgegriffen werden.

Die lokale Marketing-, Vertriebs- und Kommunikationsstrategie wird regelmäßig mit der globalen Marktstrategie des SGSS-Konzerns abgestimmt, um ein einheitliches Erscheinungsbild nach außen zu gewährleisten.

Ziel der Marktkommunikation der SGSS Deutschland KAG ist die Steigerung des Bekanntheitsgrades und die Verankerung des internationalen Markennamens *Société Générale Securities Services* im deutschen Markt. Insbesondere die Werte Zuverlässigkeit, Qualität, Individualität und Flexibilität sollen hervorgehoben werden. Dem Bekanntheitsgrad nach gehört die SGSS Deutschland KAG im Vergleich zu Mitbewerbern zu den etablierten Anbietern. Konsequenterweise wird die SGSS Deutschland KAG zukünftig vermehrt Marketingaktivitäten mit dem Fokus auf ihre Produktpalette im Bereich *Master-KAG* und *Insourcing* verfolgen.

Das Sales der SGSS Deutschland KAG ist für den Vertrieb des gesamten Produkt- und Dienstleistungsangebots der beiden Geschäftsfelder *Master-KAG* und *Insourcing* verantwortlich und stellt gleichzeitig den Hauptvertriebskanal dar. Daneben misst die SGSS Deutschland KAG Consultants eine wichtige Rolle bei. Vor diesem Hintergrund hat die SGSS Deutschland KAG in den vergangenen Jahren ein Consultant Relationship Management mit dem Ziel aufgebaut, Consultants kontinuierlich über die Leistungsfähigkeit der SGSS Deutschland KAG informieren zu können.

Der Vertriebsprozess wird ab dem Zeitpunkt der Identifizierung eines potentiellen Kunden und damit in einem frühen Stadium auch seitens der Geschäftsführung aktiv begleitet. Ein Managing Director der SGSS Deutschland KAG ist bereits in die ersten Gespräche mit einem Interessenten involviert.

Die Vertriebsaktivitäten für das *Insourcing*-Angebot der SGSS Deutschland KAG wird darüber hinaus von dem *Technical Sales* aktiv begleitet. Alle involvierten Mitarbeiter verfügen über detaillierte Kenntnisse des gesamten Prozesses, der mit dem *Insourcing* von Services (bzw. aus Mandantensicht mit dem Outsourcing) verbunden ist. Auch für komplexere *Master-KAG*-Mandate steht das *Technical Sales* mit seinen Fachkenntnissen zur Verfügung. Durch die Einbeziehung der *Technical Sales* in den Vertrieb soll gewährleistet werden, dass auch spezifische Kundenfragen beantwortet werden können und die für den Kunden optimale Lösung auch im Hinblick auf das Auslagerungsspektrum

eruiert wird. Die Mitarbeiter des *Technical Sales* sind ebenso involviert, um den gewünschten bzw. erforderlichen Umfang des Mandats zu identifizieren. Nach der anfänglichen Bedarfsanalyse des Kunden wird die Verantwortung und Betreuung des *Master-KAG-Kunden* wieder an die *Client Services* übergeben, welches anschließend auch die kontinuierliche Kundenbetreuung übernimmt.

Im Falle eines *Insourcing-Mandats* (aus Sicht der *SGSS Deutschland KAG*; bzw. des Outsourcings aus Kundensicht) ist im Anschluss der Scope-Analyse das Team der *Sales Taskforce* mit in den Vertriebs- und Abstimmungsprozess involviert. Bei diesem Team handelt es sich um ein Projektteam, das von *Technical Sales* aufgestellt wird und dessen Tätigkeitsschwerpunkt darin besteht, die Implementierung eines neuen Mandats vorzubereiten und Details der Auslagerung abzustimmen. So ist dieses Team beispielsweise auch dafür zuständig, Schnittstellen zu definieren. Wie viele Mitarbeiter in der *Sales Taskforce* vertreten sind und aus welchen Bereichen der *SGSS Deutschland KAG* sich diese Mitarbeiter zusammen setzen, ist von dem Umfang des Mandats abhängig. Auch im Falle komplexer *Master-KAG-Mandate* kann das Team der *Sales Taskforce* in den Prozess integriert werden.

Die Mitglieder der *Sales Taskforce* setzen sich aus Mitarbeiter der einzelnen Fachabteilungen zusammen. Neben ihren Aufgaben im Tagesgeschäft fungieren sie zusätzlich als Teammitglieder der *Taskforce*. Die Mitglieder werden nach Kriterien wie Kommunikationsstärke, Fachwissen sowie Erfahrung im operativen Geschäft ausgewählt.

Die Vorgehensweise des Vertriebsprozesses und die Vorbereitung der Migration eines neuen Mandats - angefangen vom ersten Kundenkontakt, über die Evaluierung des genauen Umfangs der Auslagerung bis hin zur endgültigen Vertragsunterzeichnung - wird in Teil C, Produktion, dieses Reports erläutert.

Zielkunden der *SGSS Deutschland KAG* für die Produkt- und Servicepalette im Bereich *Master-KAG* sind institutionelle Investoren - insbesondere Versicherungen, Pensionsfonds und Non-Profit-Organisationen - sowie Corporates. Die Gesellschaft ist bestrebt, sowohl das verwaltete Volumen im Bestandskundengeschäft weiter zu steigern als auch neue Kunden zu gewinnen und daraus weiteres Volumenswachstum zu generieren.

Zielkunden der *SGSS Deutschland KAG* für die *Insourcing-Produktpalette* sind insbesondere Kapitalanlagegesellschaften und Asset Manager, aber auch Versicherungen und Depotbanken.

Als *Insourcing-Kunden* kommen Häuser mit sehr unterschiedlichen Ausgangslagen, Größen und Bedürfnissen in Frage. Zu den Zielkunden zählen beispielsweise kleinere KAGen oder neu gegründete Asset Management Gesellschaften, für die sich die Frage stellt, inwieweit die Aufrechterhaltung bzw.

die Etablierung einer eigenen technischen Infrastruktur und das Vorhalten personeller Kapazitäten für Front-, Middle- und Back-Office-Services effizient ist.

Aufgrund erhöhter regulatorischer Anforderungen ist das Thema Auslagerung auch für KAGen mit hohen Assets under Management von Interesse. Ein Vorteil ist sicher die Ersparnis von in regelmäßigen Abständen erforderlichen Investitionen in neue IT-Systeme.

Auch Kunden, die nur Teile des Aufgabenspektrums auslagern möchten, werden als Zielkunden identifiziert. Die gestiegenen regulatorischen Anforderungen werden zunehmend auch ein Outsourcing des Reportings attraktiver machen, ohne dass die Fondsadministration ausgelagert wird.

Vom Team *Product Management* der *SGSS Deutschland KAG* werden regelmäßig Wettbewerbsanalysen durchgeführt, um so eine Einschätzung über die eigene Marktstellung im Vergleich zu den Wettbewerbern zu erhalten. Auch potentielle Kundenbedürfnisse bzw. Innovationspotentiale können so eruiert werden.

## Produkte- und Dienstleistungen

Die Unterscheidung zwischen den beiden Geschäftsfeldern *Master-KAG* und *Insourcing* spiegelt sich in einem unterschiedlichen Produkt- und Dienstleistungsangebot für beide Bereiche wider.

Die Angebotspalette der *SGSS Deutschland KAG* ist modular aufgebaut. Dabei können die einzelnen Module von den Kunden flexibel in Abhängigkeit der jeweiligen Anforderungen zusammengestellt werden.

Die *SGSS Deutschland KAG* bietet ihren Kunden im Bereich *Master-KAG* ein Basis-Paket mit verschiedenen Services. Darüber hinaus kann der Kunde aus einem Spektrum individueller Services gemäß dem Baukastenprinzip weitere Leistungen wählen. Bei der Zusammenstellung des kundenindividuellen Servicepakets steht die *SGSS Deutschland KAG* dem Kunden auch hier beratend zur Seite. Wenn möglich werden die Services auch an individuelle Anforderungen der Kunden angepasst.

Die *SGSS Deutschland KAG* ist bestrebt, regelmäßige innovative Erweiterungen der Produktpalette umzusetzen und damit sich ändernden Kunden- und Marktanforderungen gerecht zu werden.

Bezogen auf das Geschäftsfeld *Master-KAG* besteht die Möglichkeit, sowohl Advisory- als auch Outsourcing-Mandate zu übernehmen. Derzeit arbeitet die *SGSS Deutschland KAG* in ihrer Funktion als *Master-KAG* mit 26 Depotbanken sowie über 60 verschiedenen nationalen und internationalen Asset Managern zusammen.



Master-KAG:

Wesentliche Elemente des Basis-Pakets der SGSS Deutschland KAG im Bereich Master-KAG sind:

- Trade-Management bei Advisory-Mandaten (z.B. ex-ante Anlagegrenzprüfung)
- Übernahme von Middle-Office-Aktivitäten (z.B. Schnittstelle zu externen Asset Managern, Tradematching, Depotbankinstruktion)
- Übernahme der Fondsbuchhaltung (z.B. Verarbeitung von Transaktionen, Umsatzanzeige, Ermittlung des Fondspreises, Jahresabschlusserstellung, Abgleich mit der Depotbank)
- Investmentcontrolling (z.B. ex-post Anlagegrenzprüfung, Marktgerechtigkeitsprüfung, Ermittlung des Risikos gemäß Investmentgesetz und Derviateverordnung nach dem einfachen Ansatz)
- Fondsadministration (z.B. Bearbeitung von Fondssteuern, Quellensteuerrückforderung und Erstellung der Jahres-/Halbjahresberichte)
- CORE-Reporting (Managementreport, Vermögensaufstellung, Anlageausschussitzungsunterlagen, aber auch das rechtliche Kundenreporting wie z.B. VAG-Reporting)
- Datenmanagement (z.B. Monitoring/ Anpassung von Markt- und Preisdaten, Qualitätssicherung der Daten)

Zu den individuellen Leistungen, die der Kunde darüber hinaus beziehen kann, gehören:

- Performancemessungen
- Performanceattributionsanalysen
- PREMIUM-Reporting und Ad-hoc-Reporting
- Overlay Management
- Integration von Direktbeständen in das Reporting (Darstellung als virtueller Masterfonds)
- IFRS-Reporting
- Wertpapierleihe
- Cash Management Report
- Fee Recapture
- Transition Management
- Collateral Management Report
- Transaktionskostenanalyse
- Risikomanagement
- Individualschnittstellen

Bei der Bereitstellung des Produkt- und Dienstleistungsangebotes greift die SGSS Deutschland KAG in Einzelfällen auf die Expertise und Unterstützung von Kooperationspartnern zurück. So wird beispielsweise beim Overlay Management auf die Expertise von Dritten, in erster Linie konzerninternen Partnern, zugegriffen.

Auf Kundenwunsch arbeitet die SGSS Deutschland KAG im Rahmen einer Transition auch mit temporären Asset Managern (Transition Managern) zusammen. Des Weiteren bietet die Gesellschaft die Wertpapierleihe über die Teilnahme dezidierter Agenten in Form des „Agency Lending“ an. Auch bei steuerlichen Fragestellungen arbeitet die SGSS Deutschland KAG mit externen, in erster Linie konzerninternen, Partnern zusammen.

Sofern von dem Investor gewünscht, steht die SGSS Deutschland KAG dem Anleger auch beratend bei Fragen zum Thema Kapitalanlage zur Seite.

Für die Basis-Dienstleistungen besteht das Gebührenmodell aus einer Kombination einer volumensbasierten Gebühr in Verbindung mit einer Mindestgebühr pro Fonds. Zusatzdienstleistungen werden abhängig von der Inanspruchnahme in Rechnung gestellt. Bei den individuellen Leistungen basiert das Pricing auf den jeweiligen Aufwandstreibern.

Neben dem Angebot, das zu dem Geschäftsfeld Master-KAG gehört, bietet die SGSS Deutschland KAG verschiedene Serviceangebote für Kapitalanlagegesellschaften an, die dem Geschäftsfeld *Insourcing* zuzuordnen sind.

Auch das Angebotsspektrum vom *Insourcing* ist modular aufgebaut. Ein Mandat kann so ausgestaltet werden, dass der Leistungsumfang die gesamte Fondsadministration umfasst oder einzelne Bausteine der Servicepalette, wie beispielsweise die Übernahme der Reportingaktivitäten oder Middle-Office-Services beinhaltet.

Insourcing:

Die SGSS Deutschland KAG bietet ihren Kunden im Bereich *Insourcing* - genauso wie auch im Bereich Master-KAG - ein Basis-Paket mit verschiedenen Services an. Darüber hinaus kann der Kunde aus einem Spektrum weiterer individueller Services gemäß dem Baukastenprinzip zusätzliche Leistungen auswählen. Soweit möglich können die einzelnen Leistungsbausteine den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst werden.

Die SGSS Deutschland KAG ist bestrebt, regelmäßige Erweiterungen der Produktpalette umzusetzen, gegebenenfalls auch unter Einbeziehung von externen Partnern.

Wesentliche Elemente der Basis-Leistungen der SGSS Deutschland KAG im Geschäftsfeld *Insourcing* sind:

- Middle-Office-Aktivitäten
- Übernahme der Fondsbuchhaltung (z.B. Verarbeitung von Transaktionen, Umsatzanzeige, Ermittlung des NAVs, Jahresabschlusserstellung, Abgleich mit der Depotbank)

- Investmentcontrolling (z.B. ex-post Anlagegrenzprüfung, Marktgerechtigkeitsprüfung, Ermittlung des Risikos gemäß Investmentgesetz und Derviateverordnung)
- Fondsadministration (z.B. Durchführung sämtlicher Tätigkeiten im Rahmen der Fondsaufgabe, -übernahme, -liquidation und -verschmelzung, Bearbeitung von Fondssteuern)
- CORE-Mandanten-Reporting (z.B. rechtliches Fondsreporting, Standard Reporting, Outsourcing Controlling Reporting, Lieferung von Rohdaten)
- Datenmanagement (z.B. Monitoring/ Anpassung von Markt- und Preisdaten, Qualitätssicherung der Daten)
- Servicemanagement (individuelle Kundenbetreuung und Durchführung definierter Servicemanagement-Prozesse inklusive regelmäßiger Service Review Meetings)

Zu den individuellen Leistungen, die der Mandant darüber hinaus beziehen kann, gehören:

- Performancemessung
- Performanceattribution
- Risikoanalyse
- Direktbestandsreporting
- IFRS Reporting
- Wertpapierleihe
- Schattenbuchhaltung
- Kundenreporting und Partnerreporting (d.h. Erstellung von Reports für externe Partner, mit denen der Mandant zusammenarbeitet)
- Overlay Management
- Cash Management
- Fee Recapture
- Transaktionskostenanalyse

Zusätzlich verfügt die *SGSS Deutschland KAG* über neu eingeführte Dienstleistungen wie Fixed-Income-Analysen, Top- und Flop-Berichte sowie Overlay Management-Reports und Wertpapierleihe-Attributionen. Weiterhin gehören auch Beratungsleistungen zum Serviceangebot der *SGSS Deutschland KAG*. So wird der Kunde beispielsweise auf Wunsch bei der Auswahl von externen Asset Managern bzw. Advisern oder bei dem Aufbau eines Outsourcing-Controllings beratend durch die *SGSS Deutschland KAG* unterstützt.

Die Bepreisung von *Insourcing*-Mandaten erfolgt für jedes Mandat individuell und hängt insbesondere von dem zugrunde liegenden Volumen und Servicepektrum ab. Grundsätzlich ist seitens der *SGSS Deutschland KAG* sowohl die Implementierung eines variablen wie auch eines fixen Gebührenmodells möglich. Unabhängig davon, wie die Bepreisung im Einzelfall erfolgt, wird jedoch eine Mindestgebühr (Floor) pro Fonds festgelegt.

Dadurch soll die Profitabilität eines jeden einzelnen Mandats sichergestellt werden.

Darüber hinaus wird den Kunden auch die Produkt- und Dienstleistungspalette anderer Gesellschaften der *Société Générale* angeboten.

## Reporting

Ziel der *SGSS Deutschland KAG* ist es, erstklassige, modulare Reporting-Lösungen anzubieten, welche den Kunden Transparenz über ihre Kapitalanlagen und deren Risiken geben. Die Reporting-Module der *SGSS Deutschland KAG* im Geschäftsfeld *Insourcing* unterscheiden sich von denen im Geschäftsfeld *Master-KAG*. Die Module sind dabei jeweils so ausgestaltet, dass sie den unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden in diesen beiden Geschäftsfeldern gerecht werden.

Grundsätzlich strebt die *SGSS Deutschland KAG* jedoch im Hinblick auf beide Geschäftsfelder eine stetige Weiterentwicklung, nicht zuletzt im Sinne der Systemlandschaft, an. 2011 wurde das System *Actuate BIRT* eingeführt, welches Standard- und Individualreporting sowie Ad-hoc Abfragen durch Poweruser ermöglicht.

Zusätzlich wurde die Aktualität des gesamten Bewertungs-, Buchhaltungs- und Reportingablaufs gesteigert. Seit 2011 werden Real-Time-Kurse als Grundlage verwendet, sodass sowohl die *Master-* als auch die *Insourcing* Kunden der *SGSS Deutschland KAG* intra-day Reportings (T-0-Reporting) und auch einzelne Fondsdaten (Bewertungen, Umsätze, etc.) auf aktuellstem Stand aus dem Reporting-Portal beziehen können. Diese sind intra-day auf Basis vorläufiger Zahlen verfügbar. Mögliche Änderungen bis zum Abschluss aller Qualitätschecks der *SGSS Deutschland KAG* entstehen erfahrungsgemäß nur in den seltensten Fällen.

Die fachliche Verantwortung für das Reporting liegt beim Team *Client Reporting* der Abteilung *Asset Services* mit 14 Mitarbeitern. Die technische Verantwortung für die Wartung und Durchführung von Weiterentwicklungen ist bei acht Mitarbeitern in der Abteilung *IT* in dem Team *IT-Reporting* angesiedelt. Auf Geschäftsführebene liegt die operative Verantwortung für das Reporting bei Frau *Magdalini Moysiadou*, während der technische Teil von Herrn *Christian Wutz* verantwortet wird. Bei der Erstellung rechtlicher Reports sind außerdem Mitarbeiter der Abteilung *Fund Administration* involviert. Die gestiegenen Anforderungen haben einen personellen Ausbau der Kapazitäten nach sich gezogen. In 2011 wurde der Bereich *Client Reporting* von Herrn *Wutz* zusammen mit dem gesamten *Asset Servicing* an die Geschäftsführerin Frau *Moysiadou* übergeben. Die Organisationsstruktur innerhalb der Abteilung blieb von dieser Maßnahme unberührt.

Die Reporting-Infrastruktur ermöglicht einen

Reportingservice mit Push- und Pull Mechanismus und wird somit unterschiedlichen Kundenbedürfnissen gerecht. Im Rahmen des Push-Reportingservices hat die *SGSS Deutschland KAG* ihre Möglichkeiten des Versands erweitert und die Exportfunktionalität durch intelligente Schnittstellen ergänzt, sodass nun ein auf die Kundenkapazitäten abgestimmter elektronischer Versand möglich ist. Weiterhin kann der Kunde die Versendung des Reports mit Hilfe eines Passwortes schützen.

Reportingrelevante Rohdaten werden über eine Schnittstelle aus dem Fondsbuchhaltungssystem *SimCorp Dimension* automatisiert in das Datawarehouse importiert, welches die Grundlage der gesamten Reportingarchitektur bildet.

#### Master-KAG-Reporting:

Im Bereich *Master-KAG* erfolgt eine Unterscheidung zwischen CORE-Reports, die zu den Basisdienstleistungen zählen, und umfangreicheren PREMIUM-Reports, die zu den individuellen Zusatzleistungen gehören. Wesentliche Bestandteile des CORE-Reportings sind:

- Managementreport inklusive Fonds- und Benchmarkperformance sowie Fonds- und Benchmarkzusammensetzung
- Ertragsrechnung, Wertpapierumsatzberichte und Vermögensaufstellungen
- Bestandsaufgliederung Renten (Restlaufzeiten, Rendite, Coupon, Duration)
- Reportings zu Anlageausschusssitzungen

Neben den Elementen der CORE-Reports umfassen die PREMIUM-Reports weitere Darstellungen wie

- Cash Flow-Berichte
- Vergleiche nach Ratings und Branche (Fondsgewichtung vs. Benchmarkgewichtung, Modified Duration Vergleiche)
- Performance Reporting inklusive Kennzahlen (z.B. Jensen Alpha, Beta, BPV, Correlation, Information Ratio, Sharpe Ratio, Tracking Error, verschiedene VaRs)
- virtuelles Masterfonds-Reporting (inklusive Darstellung, Buchung und Bewertung von Direktanlagen)

Die Zurverfügungstellung der CORE- und PREMIUM-Reports kann je nach Kundenwunsch flexibel via Online-Zugang über das Push-Reporting und/ oder täglich bzw. wöchentlich bzw. monatlich per Versand (E-mail oder Papierformat) erfolgen.

Über die PREMIUM-Reports hinaus besteht die Möglichkeit zur Erstellung weiterer Reports wie VaR-Reports, Marktrisiko-Reports, Transaktionskostenanalyse, Stresstests, IFRS-Reports oder Attributionsanalysen.

#### Insourcing-Reporting:

Auch beim *Insourcing* der Fondsadministration stellt das Mandanten-Reporting eine Basisleistung dar, welche aus dem Paket CORE oder PREMIUM besteht und um individuelle Reportingservices ergänzt werden kann.

Zum CORE-Reporting gehören dabei die Module:

- Management Reportings
- Rechtliches Fondsreporting
- Standard Reporting
- Rohdaten Reporting
- Outsourcing

Das PREMIUM-Reporting kann von Kunden bezogen werden, die auch Performancemessungen durch die *SGSS Deutschland KAG* erstellen lassen. Neben den bereits im CORE-Paket erhaltenen Bausteinen umfasst das PREMIUM-Reporting:

- Value Added Reports
- Premium Management Reports
- Inventarberichte

Zu den darüber hinaus beziehbaren Individual-Reports gehören u.a.:

- Performanceattribution Reports
- BVI-Statistiken
- Risikoanalyse Reports
- Transaktionskosten Reports

Zum *Insourcing*-Angebot der *SGSS Deutschland KAG* gehört auch die Konzeption von Reports für Kunden des Mandanten (Kundenreporting) sowie für externe Adviser/Asset Manager, mit denen der Mandant zusammenarbeitet (Partnerreporting). Seitens der *SGSS Deutschland KAG* besteht in diesem Zusammenhang auch die Möglichkeit zur Generierung von White-Label-Reports. Von nicht geringerer Bedeutung sind die Controlling-Reports der *Insourcing*-Mandanten. Aufgrund investimentrechtlicher Vorschriften ist der auslagernde Advisor dazu verpflichtet, seinen Outsourcing- bzw. *Insourcing*-Partner in seinen Abläufen und Berechnungen zu kontrollieren.

Alle Berichte können in deutscher, französischer und englischer Sprache zur Verfügung gestellt werden. Das Layout, die Frequenz und der Lieferweg (Onlinezugang, Email, Postversand) der Reports werden für jedes Mandat individuell vereinbart.

Die *SGSS Deutschland KAG* bietet ihren *Insourcing*- und *Master-KAG*-Kunden die Möglichkeit eines passwortgeschützten Web-Reportings, das mandantenindividuell aufgerufen werden kann. Jeder Kunde verfügt schließlich über eine Postbox, in welche alle Berichte für den jeweiligen Kunden im PDF- oder Excel-Format eingestellt werden. Das Web-Reporting-Portal bietet die Möglichkeit zu Ad

hoc Abfragen, Abfragen für flexible Zeiträume und die Aggregation auf verschiedenen Ebenen.

Als zentraler Ansprechpartner berät das Team *Client Reporting* den Kunden hinsichtlich der konkreten Ausgestaltung möglichst aussagekräftiger Reports, die den spezifischen Bedürfnissen des Kunden gerecht werden. Jeder Kunde erhält somit über das Push-Reporting ein individuell zusammengestelltes Reporting-Package. Aus dem *Client Reporting* Team steht jedem Kunden ein Ansprechpartner für Anfragen zum Reporting zur Verfügung.

Im web-basierten Reporting-System hat die *SGSS Deutschland KAG* ein zusätzliches Tool eingefasst. Die Applikation *SGSS View* ist Bestandteil des Reporting-Systems und bietet den Kunden in Form eines Pull-Reportings erweiterte Möglichkeiten. Mit Hilfe des *SGSS Views* kann die *SGSS Deutschland KAG* für ihre Kunden Reports in deren Corporate Design zur Verfügung stellen, ganz gleich welchen Geschäftsfeldes. Dem Kunden wird folglich die Möglichkeit geboten, das Layout des Reportings, gegebenenfalls der Präsentationen und der Unterlagen für Anlageausschusssitzungen, individuell und jederzeit umgestalten zu lassen. Mit Hilfe dieser Anwendung können *Insourcing* Mandanten beispielsweise ein Reporting im Corporate Design des Kunden erhalten. *Master-KAG* Kunden ist es möglich, ihren Tochtergesellschaften Reports mit ihrem Konzernlogo direkt aus dem *SGSS View* zuzusenden. Zusätzlich stehen Rohdaten-Reports für weitergehende Analysen zur Verfügung.

Darüber hinaus beinhaltet die Applikation *SGSS View* eine Funktion, die interaktive Anwendungen ermöglicht. Der sogenannte *SGSS View Creator* wird in erster Linie den *Insourcing*-Kunden zur Verfügung gestellt. Auf Wunsch ist dies auch für *Master-KAG*-Kunden möglich. Der *SGSS View Creator* entspricht einem interaktiven Web-Portal, sodass schließlich mit Hilfe des Databrowsings Reports beispielsweise hinsichtlich ihrer Zusammensetzung, Inhalt und Darstellung interaktiv und individuell veränderbar sind. Der *Insourcing*-Kunde erhält zusätzlichen Zugang zu Controlling-Funktionen.

Im *SGSS View* sind jedoch nicht alle lieferbaren Reports dargestellt. Es dient als Add-on zum klassischen Push-Reporting, welches weiterhin, trotz aller flexiblen Anwendungsmöglichkeiten des *SGSS View Creators*, in der Praxis das am stärksten frequentierte Reporting darstellt.

Die Reportings wurden in den vergangenen zwei bis drei Jahren in ihrer Anwendung, ihrer Zusammensetzung, der Struktur und der Gestaltung optimiert. Durch Bündelung und Konzentration von Informationen aus bisher verwendeten Berichten sind die Reports für den Kunden übersichtlicher und aussagekräftiger gestaltet. Die *SGSS Deutschland KAG* bietet auch die Durchschaulösung auf Einzeltalebene innerhalb von Fonds an.

Im Rahmen der Erstellung der Reports wird auf die Software und Datenbanken verschiedener externer Anbieter (*Actuate, Oracle*) zurückgegriffen, die auch Support leisten.

Reportingrelevante Rohdaten werden über eine Schnittstelle aus dem Fondsbuchhaltungssystem *SimCorp Dimension* automatisiert in das Datawarehouse importiert, welches die Grundlage der gesamten Reportingarchitektur bildet.

Anhand der Entwicklungen der *SGSS Deutschland KAG* über die vergangenen Jahre wird deutlich, dass das Haus sich den Marktanforderungen sowohl im Hinblick auf die Systemlandschaft als auch die Reporting- und Produktausgestaltung gestellt hat und damit nicht zuletzt aufgrund seiner internationalen Reichweite zu den professionellsten Anbietern im deutschen Markt zu zählen ist.

## Client Relationship Management

In beiden Geschäftsfeldern verfolgt die *SGSS Deutschland KAG* ein dreistufiges Betreuungskonzept, durch das alle Belange des Kunden erfasst werden sollen. Vertragsgestaltungen und die Festlegung der strategischen Ausrichtung eines Mandats werden auf Managementebene durchgeführt. Die Abstimmung erfolgt dabei zwischen der Geschäftsführung der *SGSS Deutschland KAG* und der Geschäftsführung des Mandanten. Auf zweiter Ebene wird die Mandantenbetreuung im Tagesgeschäft durch einen Relationship Manager der *SGSS Deutschland KAG* aus dem Team *Client Service* verantwortet. Die Kommunikation erfolgt dabei in der Regel mit einem Mitarbeiter des Mandanten. Auf Geschäftsführerebene ist das Team *Client Service* bei Herrn *Christian Wutz* angesiedelt.

Auf Kundenwunsch kann auch vertraglich festgelegt werden, dass ein bestimmter Relationship Manager ausschließlich für die Betreuung eines einzelnen Mandats verantwortlich ist. Der Client Relationship Manager ist für die Pflege und die strategische Weiterentwicklung der Kundenbeziehung sowie Vertragsverhandlungen zuständig, um höchste Kundenzufriedenheit und eine hohe Kundenbindung zu erzielen. Seitens der Geschäftsführer liegt die Verantwortung für das Client Relationship Management bei *Jochen Meyers*. Auf operativer Ebene wird Herr *Meyers* durch die von Herrn *Wutz* verantworteten Abteilungen unterstützt.

Darüber hinaus sind jedem Mandat explizite Ansprechpartner aus den verschiedenen Fachabteilungen der *SGSS Deutschland KAG* zugeordnet, von denen die Leistungserbringung übernommen wird (z.B. aus der Fondsbuchhaltung). Dadurch soll sichergestellt werden, dass auch themen- und ablaufspezifische Fragen im operativen Geschäft des



Mandanten vollumfänglich beantwortet werden.

Die Betreuung der *Insourcing* und *Master-KAG*-Kunden ist in ihrer Vorgehensweise grundsätzlich gleich. Es unterscheidet sich lediglich die Intensität der Betreuung, die sich aus dem Umfang der Produkte der beiden Geschäftsfelder ergibt und individuell zu bestimmen ist.

Ziel des Client Relationship Managements der *SGSS Deutschland KAG* ist es, Kundenanfragen möglichst zeitnah zu beantworten. Sollte dies nicht möglich sein, erhält der Kunde innerhalb von 24 Stunden nach Eingang der Anfrage eine Eingangsbestätigung mit einem Lösungstermin.

Im Rahmen des Client Relationship Managements kommen verschiedene Systeme zum Einsatz. Auf Basis dieser Systeme erfolgt auch die Dokumentation der Kundenbeziehung. Die Verwendung der Systeme ist unabhängig vom Geschäftsfeld. Für die Dokumentation und dem Tracking von Mandataufträgen (Service und Change Requests) sowie Reklamationen und Beschwerden verwendet die *SGSS Deutschland KAG* das System *TOPdesk*.

Zu jedem Treffen oder Telefonkontakt mit einem Kunden/potentiellen Kunden wird ein Besuchsbericht verfasst, der u.a. allen Geschäftsführern zur Verfügung gestellt und in dem CRM-System entsprechend dokumentiert wird.

Mit den *Master-KAG*-Kunden werden regelmäßige, in der Regel zweimal jährlich stattfindende, Service Review Meetings durchgeführt, um einen Eindruck über die Zufriedenheit des Kunden mit der erbrachten Leistung zu erhalten und dem Kunden Weiterentwicklungen/ neue Produkte vorzustellen. Zusätzlich werden Aspekte wie die aktuelle Bedarfsituation des Kunden, Qualitäts-Checks und Informationen über mögliche rechtliche Änderungen berücksichtigt.

Zur Kundenbetreuung der *SGSS Deutschland KAG* im Geschäftsfeld *Insourcing* gehören ebenfalls regelmäßige Service Review Meetings, die in aller Regel vierteljährlich erfolgen. Dabei ist die Meetingstruktur derart ausgestaltet, dass sowohl die strategische als auch die operative Komponente der Kundenbeziehung abgedeckt wird. So finden zum einen themenspezifische Meetings zwischen Mitarbeitern der Fachabteilungen der *SGSS Deutschland KAG* und des auslagernden Unternehmens statt. In diesen operativen Meetings werden beispielsweise Fragestellungen, die das Reporting oder IT-Leistungen betreffen, thematisiert sowie eventuelle Verbesserungspotentiale diskutiert. In verschiedenen regelmäßigen Service Management Meetings mit dem Mandanten sind darüber hinaus auch der zuständige Relationship Manager und/oder der zuständige Geschäftsführer der *SGSS Deutschland KAG* vertreten.

Die Frequenz der einzelnen Meetings wird individuell festgelegt. Tendenziell finden die Meetings auf

der operativen Ebene in vergleichsweise kurzen Zyklen statt (wöchentlich oder zweiwöchentlich). Persönliche Treffen zwischen dem zuständigen Geschäftsführer der *SGSS Deutschland KAG* und dem Management des Mandanten erfolgen in der Regel mindestens einmal im Monat.

#### **Kommentar:**

- Die Marketing- und Vertriebsaktivitäten der *SGSS Deutschland KAG* sind mit denen der *Société Générale Gruppe* auf globaler Ebene abgestimmt. Lokale Services wie das der *Master-KAG* werden dabei harmonisch in das Gesamtdienstleistungsangebot eingebettet.
- Die Produktpalette der beiden Geschäftsfelder der *SGSS Deutschland KAG* ist modular aufgebaut und zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus. Der Kunde hat dadurch die Möglichkeit, das Spektrum der angebotenen Services individuell zusammenzustellen. Bestehende Mandate können relativ schnell um weitere Services ergänzt werden.
- Auch beim Reporting bietet die *SGSS Deutschland KAG* eine hohe Flexibilität. Kunden- und Partnerreportings können gemäß den individuellen Präferenzen des Mandanten gestaltet werden.
- Die *SGSS Deutschland KAG* arbeitet kontinuierlich daran, das Web-/Online-Reporting zu einer umfassenden, interaktiven Portallösung, insbesondere im *Master-KAG*-Bereich, weiter auszubauen. Dabei sollten die Kunden der *SGSS Deutschland KAG* eine Vielzahl von Funktionalitäten nutzen können (z.B. Ad-hoc-Abfragen).
- Bei der Evaluierung und Festlegung des optimalen Auslagerungsumfangs für den Mandanten wird dieser unterstützt, und zwar sowohl auf Managementebene als auch auf operativer Ebene. Im Kundeninteresse ist die *SGSS Deutschland KAG* auch bereit, dem Mandanten von der Inanspruchnahme bestimmter Services abzuraten.
- Bei Bedarf werden die Mandanten auch bei der Auswahl externer Partner beratend unterstützt. Der Kunde profitiert dabei von der Erfahrung der Gesellschaft in der Zusammenarbeit mit einer hohen Anzahl verschiedener Asset Manager und Depotbanken.
- Insbesondere beim Qualitätsmanagement sieht die Geschäftsführung der *SGSS Deutschland KAG* einen entscheidenden Vorsprung der Gesellschaft gegenüber anderen Anbietern. Ein wesentliches Instrument stellen in diesem Rahmen die Key



- Performance Indicators* dar, die mit jedem Kunden individuell vereinbart und im Rahmen der *Service Review Meetings* besprochen werden. Sie dienen als Bewertungsinstrument der erbrachten Leistung.
- Ein wichtiger Vertriebskanal wird heute in bestehenden Kundenverbindungen gesehen, die die SGSS Deutschland KAG aufgrund einer hohen Zufriedenheit bei der Leistungserbringung weiter empfehlen.
  - Mit jedem Kunden findet mindestens einmal im Jahr ein *Service Review Meeting* statt. Ziel dieser Treffen sind die Bestandsaufnahme sowie die Analyse des für den Kunden besonders wichtigen Leistungsspektrums. Die Intensität der Meetings sind sowohl vom Geschäftsfeld als auch von den individuellen Wünschen der Kunden abhängig.
  - Bei der Auswahl von *Asset Managern* steht die SGSS Deutschland KAG den Kunden auf Wunsch unterstützend zur Seite.
  - Kundenaufträge und -beschwerden werden in einem zentralen *Tracking-Tool* erfasst und vom *Client Service Team* ausgewertet. Auf diesem Wege wird die Einhaltung der mit den Kunden vereinbarten *Service Level Agreements*, wie z.B. festgelegte Bearbeitungszeiten, überwacht. Die Auswertungen werden den Kunden zur Verfügung gestellt. Ziel ist es, insbesondere vorhandene oder potentielle Schwachstellen zu identifizieren und zeitnah zu beheben.
  - In Abhängigkeit davon, ob für einen (potentiellen) Kunden ausschließlich Services der SGSS Deutschland KAG in Betracht kommen oder auch die Einbeziehung anderer Einheiten des Konzerns von Interesse sind, ist entweder das lokale *Sales Team* oder das für die internationalen Verbindungen einzuschaltende *GCT* für *Marketing*, *Vertrieb* und das *Relationship Management* gegenüber dem jeweiligen Kunden verantwortlich.
  - Auf Basis der modularen Produktpalette kann die konkrete Ausgestaltung eines Mandats entsprechend der individuellen Anforderungen des einzelnen Kunden flexibel erfolgen.
  - Das Produkt- und Dienstleistungsangebot der SGSS Deutschland KAG für das Geschäftsfeld *Master-KAG* profitiert in hohem Maße von dem Angebot, das die Gesellschaft für das Geschäftsfeld *Insourcing* und den damit verbundenen internationalen Qualitätsstandards vorhält. Die beiden Geschäftsfelder sind komplementär zueinander.

## Produktion

---

### Operations

#### **Geschäftsfeld Master KAG:**

Die *SGSS Deutschland KAG* bietet die Administration von Masterfonds im Rahmen von Advisory-Mandaten und Outsourcing-Mandaten an. Bei der Ausgestaltung der Advisory-Mandate wird zwischen Advisory mit und ohne Handel unterschieden. Bei Advisory-Mandaten ohne Handel nimmt die *SGSS Deutschland KAG* die ex-ante Anlagegrenzprüfung und den Handel vor. Bei Advisory-Mandaten mit Handel führt der Advisor den Handel durch.

Seitens der *SGSS Deutschland KAG* sind die Voraussetzungen für eine vollständig automatisierte Verarbeitung durch die SWIFT-Fähigkeit der Gesellschaft und das Fondsbuchhaltungssystem *SimCorp Dimension (SCD)* gegeben. Sofern aufgrund einer nicht vorhandenen STP-Fähigkeit der externen Partner Angaben nicht per Schnittstelle übermittelt werden können und manuell weiterverarbeitet werden müssen, erfolgt die Kontrolle nach dem 4-Augen-Prinzip. Der Datentransfer zwischen dem Middle-Office und Back-Office der *SGSS Deutschland KAG* erfolgt ausschließlich auf automatisiertem Wege.

Die gesamte Prozesskette vom Ordermanagement über Abwicklung und Fondsbuchhaltung bis zum Reporting ist hier systemseitig abgebildet.

#### **Implementierung, Handel und Abwicklung**

Die Zuständigkeit für Outsourcing- und Advisory-Mandate ist in der *SGSS Deutschland KAG* in der Abteilung *Middle Office* angesiedelt, für welche Frau *Magdalini Moysiadou* in der Geschäftsführung verantwortlich ist. Dort ist das Team *Advice Management* mit vier Mitarbeitern für den Kontakt mit den Advisor/Asset Managern zuständig. Auch die Aufsetzung eines neuen Mandats und die Koordination bei der Anbindung eines neuen Advisors bzw. Asset Managers erfolgt durch dieses Team. Das Team *Trade Matching & Settlement* der Abteilung *Middle Office* ist mit 10 Mitarbeitern für die Durchführung und Überwachung der Abwicklung verantwortlich. Im Falle von Unstimmigkeiten erfolgt auch die Klärung von Differenzen durch das Team *Trade Matching & Settlement* mit den davon betroffenen externen Partnern (Advisor, Broker, Depotbank). In Fällen, bei denen ein Fehler nicht zeitnah zu korrigieren ist, wird die Abteilungsleitung informiert und in den Vorgang einbezogen.

Um das SG gruppenweite Verständnis von Asset Servicing auch innerhalb der *SGSS Deutschland*

*KAG* zu implementieren, wurde 2011 die Abteilung *Middle Office* aufgeteilt. Die Trennung der Abteilung erfolgte bei den jeweiligen Teams. Das Team *Trade Matching und Settlement*, welches seit 2003 bereits in der aktuellen Zusammensetzung und den damit in Verbindung stehenden Zuständigkeiten besteht, ging mit allen Ressourcen in das Team *Middle Office* über. Dieses wurde wiederum der Abteilung *Asset Servicing* zugeteilt. Das zweite Team *Advice Management* wurde nach der Trennung mit dem Trading Desk zusammen in der Abteilung *Fund Management* zusammengeführt, wobei Ressourcen und Aufgaben übernommen wurden.

Für die Auflage eines neuen *Master-KAG-Mandats* ist ein klarer Ablaufplan definiert. Zu Beginn der Geschäftsbeziehung werden alle Abläufe und Pflichten in einem Operation Memorandum fixiert. Die Funktion aller (technischen) Schnittstellen wird vorab getestet. Bei Bedarf wird dabei die *IT-Abteilung* einbezogen.

Der Datenfluss und Ablauf eines Geschäfts wird im Folgenden für Advisory- und Outsourcing-Mandate getrennt dargestellt.

#### **Advisory-Mandate**

Der Asset Manager übermittelt den Anlagevorschlag an die *SGSS Deutschland KAG*. Im Team *Advice Management* erfolgt die Prüfung des Anlagevorschlags und die Durchführung der ex-ante Prüfung bezüglich der Einhaltung aller gesetzlichen und vertraglichen Anlagerestriktionen. Sofern die Anlageentscheidung seitens der *SGSS Deutschland KAG* freigegeben wird, erfolgt bei Advisory-Mandaten, bei denen der Advisor für den Handel verantwortlich ist, der Handel und die Überwachung der Ausführung durch den Advisor, der die Ausführungsanzeige anschließend an das Team *Trade Matching & Settlement* der *SGSS Deutschland KAG* übermittelt. Dies erfolgt in der Regel per SWIFT oder per standardisiertem Excel-Sheet (BVI-Standard), das automatisiert in das Fondsbuchhaltungssystem SCD zum Abgleich gegen die Brokerbestätigung eingelesen wird. Bei Mandaten, bei denen der externe Asset Manager nicht für den Handel verantwortlich ist, erfolgen Handel und Überwachung der Ausführung direkt durch das Trading Desk der *SGSS Deutschland KAG* mit automatisierter Weiterleitung an das Team *Trade Matching & Settlement*.

Unabhängig davon, ob der externe Advisor oder die *SGSS Deutschland KAG* für den Handel zuständig ist, erfolgt das Brokermatching und die Settlement-Instruktion der Depotbank (per SWIFT,

Fax oder Email) durch das Team *Trade Matching & Settlement*. Das Team ist anschließend für die zeitgerechte Weiterleitung der Transaktion an das Back-Office verantwortlich, damit das Geschäft fristgerecht verbucht werden kann.

Die Prüfung der Marktgerechtheit sowie die ex-post Grenzprüfung der Restriktionen erfolgt durch das Team *Fund Controlling*.

Die Auswahl der Broker erfolgt gemäß der „Best Execution Policy“ der *SGSS Deutschland KAG*. Diese beinhaltet zum einen die sorgfältige Prüfung aller Broker vor Genehmigung u.a. auf Zuverlässigkeit in Handel und Abwicklung, Liquidität, Rating, Markt- und Produktabdeckung. Zum anderen erfolgt im Rahmen der Handelsanbahnung eine Auswahl der Broker durch den Vergleich verschiedener Broker Quotes und die Auswahl des besten Preises.

Der Datenfluss im Zusammenhang mit Advisory-Mandaten ist in den Abbildungen 3 und 4 auf Seite 27 dargestellt.

### **Outsourcing-Mandate**

Im Falle eines Outsourcing-Mandats erfolgt die Anlegeentscheidung und die Abwicklung durch den Asset Manager. Der Asset Manager ist dabei für die ex-ante Grenzprüfung, den Handel, die Überwachung der Ausführung, das Matching der Brokerbestätigung mit der Ausführungsanzeige und die Instruktion der Depotbank verantwortlich. Nach Orderausführung leitet der Asset Manager die Orderdaten an die *SGSS Deutschland KAG* weiter. Soweit seitens der Manager möglich, werden die Daten per SWIFT übermittelt, ansonsten über eine standardisierte Excel-Datei (in der Regel BVI-Excel-Format).

In der *SGSS Deutschland KAG* erfolgen die Marktgerechtheitsprüfung sowie die ex-post Grenzprüfung der Einhaltung aller gesetzlichen und vertraglichen Anlagerestriktionen durch das Team *Fund Controlling*. Sofern keine Unstimmigkeiten auftreten, wird die Transaktion an das Back-Office weitergeleitet, wo die Verbuchung des Geschäfts auf Basis der Ausführungsanzeige erfolgt.

Bevor ein neues Outsourcing-Mandat implementiert wird, prüft das Team *Advice Management* in enger Zusammenarbeit mit der Abteilung *Risk Management* in enger Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung auf Basis eines standardisierten Fragebogens und weiterer Unterlagen, ob die fachliche Qualifikation sowie die technische Infrastruktur des Asset Managers den gesetzlichen Anforderungen entspricht. Im Operating Memorandum, das für jedes Mandat mit den Asset Managern geschlossen wird, sind neben den operativen Prozessen auch die Liste der genehmigten Broker als Anhang verankert. Alle hier aufgeführten Broker haben den internen Genehmigungsprozess der *SGSS Deutschland KAG* durchlaufen. Neue Broker können nur nach Genehmigung durch die *SGSS Deutschland KAG* und nach

Aufnahme auf die Brokerliste genutzt werden.

Der Datenfluss im Zusammenhang mit Outsourcing-Mandaten ist in Abbildung 5 auf der Seite 27 dargestellt.

### **Geschäftsfeld Insourcing:**

### **Umfang der Zusammenarbeit**

Der Dienstleistungsumfang im *Insourcing* wird mandantenindividuell vereinbart. Die durch die *SGSS Deutschland KAG* übernommenen Leistungen können dabei nur einzelne Middle-Office-Services wie z.B. die ex-ante Anlagegrenzprüfung und/oder den Abgleich der Brokerconfirmation umfassen. Ein Mandat kann aber auch so ausgestaltet sein, dass ein umfassendes Tätigkeitsspektrum von der *SGSS Deutschland KAG* übernommen wird - von der ex-ante Anlagegrenzprüfung bis hin zur Depotbankinstruktion.

Neben der Übernahme von Middle-Office-Services besteht für den Mandanten auch die Möglichkeit, das Reporting und die gesamte Fondsadministration an die *SGSS Deutschland KAG* auszulagern.

### **Vorgehensmodell Insourcing**

In der *SGSS Deutschland KAG* ist ein Ablaufplan für die Migration neuer *Insourcing*-Mandate definiert. Darin wird der Ablauf des Vertriebsprozesses inklusive der Vorbereitung der Migration abgebildet. Für jede der darin dargestellten Phasen ist als Orientierungsgröße auch jeweils ein Zeitraum für die Dauer der jeweiligen Phasen festgelegt. Wie viel Zeit jeder einzelne Schritt der Prozesskette tatsächlich in Anspruch nimmt, hängt vom Einzelfall und den zugrunde liegenden Gegebenheiten ab (z.B. der Mandatsgröße, der Infrastruktur des Mandanten oder dem Umfang der Leistungen, die der Mandant auslagern möchte).

Der gesamte Vertriebs- und Migrationsprozess wird durch einen Geschäftsführer der *SGSS Deutschland KAG* begleitet. Dieser Geschäftsführer wird nach Abschluss der Migration auch für die Betreuung des jeweiligen Kunden verantwortlich sein.

Während des Abstimmungsprozesses zur Vorbereitung einer Migration erfolgt eine enge Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern der *SGSS Deutschland KAG* und den Mitarbeitern des Mandanten. Dabei sind jeweils die Fachabteilungen involviert, deren Tätigkeitsbereich von den auszulagernden Leistungen tangiert wird.

Der Ablauf für den Vertriebs- und den Abstimmungsprozess neuer *Insourcing*-Mandate wird im Folgenden erläutert.

Die Vorstellung des *Insourcing*-Angebots bei potentiellen Neukunden erfolgt durch einen Geschäftsführer der *SGSS Deutschland KAG* gemeinsam mit einem Mitarbeiter aus dem *Technical Sales*. Das *Technical Sales* ist speziell für die Begleitung der ersten Phasen eines Migrationsprojekts zuständig und übernimmt die Koordination aller Termine, Workshops u.ä. Die Mitarbeiter aus dem *Technical Sales* verfügen über umfangreiche Expertise zu inhaltlichen und technischen Aspekten des *Insourcings* (bzw. aus Sicht des Mandanten des *Outsourcings*).

Das Spektrum der Leistungen, für die ein Mandant eine Auslagerung anstrebt, wird anhand eines ersten, standardisierten Fragebogens ermittelt. Ziel der *SGSS Deutschland KAG* ist es, anhand dieser ersten Abfrage eine Vorstellung über die Fonds, Prozesse und Schnittstellen zu erhalten, für die der Kunde eine *Outsourcing*-Lösung in Erwägung zieht. Auf Grundlage der darin abgefragten Informationen erstellt die *SGSS Deutschland KAG* ein erstes unverbindliches Angebot. Das Angebot stellt für den Kunden auch eine erste Indikation für die Bepreisung des Mandats dar.

Im Folgenden wird den potentiellen Mandanten, bei denen sich das Interesse an einer Auslagerung von Prozessen bzw. Zuständigkeiten verfestigt, ein zweiter, detaillierterer Fragebogen übermittelt. Die Tiefe und der Umfang der darin abgefragten Inhalte und Strukturen ermöglichen es der *SGSS Deutschland KAG*, ein genaueres Bild über die Ausgestaltung des Mandats zu gewinnen, die den Kundenbedürfnissen am besten gerecht wird. In diesem Stadium wird auch festgelegt, ob und wie externe Partner des Mandanten (z.B. Advisor und Depotbanken), an die *SGSS Deutschland KAG* angebunden werden sollen.

Alle Informationen, die der *SGSS Deutschland KAG* in den Fragebögen und darüber hinaus zur Verfügung gestellt werden, werden vertraulich behandelt, unabhängig davon, ob ein Vertrag zustande kommt.

Auf Basis der Erkenntnisse, die aus den Fragebögen gewonnen werden, wird die sogenannte *Sales Taskforce* zusammengesetzt. Dabei handelt es sich um ein Projektteam, das speziell für die Vorbereitung und Durchführung einer konkreten Migration etabliert wird. In der *Sales Taskforce* sind Mitarbeiter aus allen Fachabteilungen der *SGSS Deutschland KAG* vertreten, die von dem (wahrscheinlichen) *Insourcing*-Spektrum tangiert sein werden. Dabei ist ein Mitarbeiter mit Expertise zum Schnittstellenmanagement in jedem Fall Mitglied der *Sales Taskforce*.

Im nächsten Schritt werden von *Technical Sales* Workshops angesetzt. Die genaue Anzahl und die Dauer der verschiedenen, themenspezifischen Workshops ist abhängig von dem (wahrscheinlichen)

Umfang der Leistungen, die der Mandant auslagern möchte. In den Workshops sind jeweils Mitarbeiter aus den operativen Fachabteilungen der *SGSS Deutschland KAG* und des potentiellen Kunden vertreten. Ziel der Workshops ist die endgültige Abgrenzung des Dienstleistungskatalogs, den ein *Insourcing*-Mandat umfasst. Bei der Ermittlung des aus Kundensicht möglichst optimalen Auslagerungsumfangs wird der Mandant beratend durch die Mitarbeiter der *SGSS Deutschland KAG* unterstützt. In den Workshops werden auch die Schnittstellen definiert, die für die Durchführung der angestrebten Migration notwendig sind. In den Workshops wird außerdem das weitere Vorgehen zur Vorbereitung der geplanten Migration abgestimmt.

Im Anschluss an die Workshops und auf Basis aller bisher gewonnenen Informationen wird ein verbindliches Angebot seitens der *SGSS Deutschland KAG* erstellt. Dieses Angebot bildet die Grundlage für den Vorvertrag, der zwischen der Geschäftsführung der *SGSS Deutschland KAG* und dem Management des Mandanten geschlossen wird.

Die eigentliche Konzeption und detaillierte Vorbereitung des Migrationsprojektes ist im Anschluss Gegenstand der Phasen Ablauf- und Migrationskonfiguration, Leistungsstufen, Anforderungen sowie Partnerschaftssteuerung. Dabei erfolgt die Definition und schriftliche Fixierung aller Anforderungen, Zuständigkeiten, Prozesse, Schnittstellen und Kontrollen, die Gegenstand eines Mandats sein sollen. In die Festlegung und Abstimmung dieser Strukturen sind sowohl Mitarbeiter aus den operativen Bereichen des Mandanten als auch aus den operativen Bereichen der *SGSS Deutschland KAG* involviert.

Bei auftretenden Fragestellungen seitens des Mandanten wird dieser beratend durch die Mitarbeiter der *SGSS Deutschland KAG* unterstützt, beispielsweise hinsichtlich des Aufbaus eines *Outsourcing*-Controllings im eigenen Haus.

Alle im Projektmodus ausgearbeiteten Vereinbarungen, Schnittstellen, Zuständigkeiten, Fristen und Kommunikationswege fließen in *Service Level Agreements* (SLAs) und *Operating Memoranden* ein. Diese bilden die Grundlage für den endgültigen *Servicevertrag* zwischen dem Mandanten und der *SGSS Deutschland KAG*. Bei der Erstellung der SLAs, *Operation Memoranden* und Verträge wird auch die Abteilung *Legal* hinzugezogen.

Nach der Vertragsunterzeichnung wird die eigentliche Migration vorgenommen. Dabei werden alle zuvor festgelegten Prozesse und Zuständigkeiten von dem Mandanten schrittweise an die *SGSS Deutschland KAG* übertragen. Um Unregelmäßigkeiten und Störungen weitgehend auszuschließen, werden zunächst *Testmigrationen* durchgeführt. Anhand der *Testmigrationen* soll sichergestellt werden, dass die definierten und implementierten



Schnittstellen funktionieren. Live-Migrationen werden von der *SGSS Deutschland KAG* nur dann durchgeführt, wenn die vorherigen Tests störungsfrei abgelaufen sind und keine Unregelmäßigkeiten auftreten.

## Operations

Seitens der *SGSS Deutschland KAG* sind die Voraussetzungen für eine vollständig automatisierte Verarbeitung durch die SWIFT-Fähigkeit der Gesellschaft gegeben (Straight-Through-Processing). Sofern aufgrund nicht vorhandener Systeme des externen Partners Angaben nicht per Schnittstelle übermittelt werden können und folglich manuell weiterverarbeitet werden müssen, werden Kontrollen nach dem 4-Augen-Prinzip vorgenommen. Der Datentransfer zwischen dem Middle-Office und Back-Office der *SGSS Deutschland KAG* erfolgt weiterhin ausschließlich auf automatisiertem Wege auf Basis von *SimCorp Dimension (SCD)*.

Das Servicespektrum der *SGSS Deutschland KAG* im *Insourcing* hängt wie zuvor erläutert von der zugrunde liegenden individuellen Vereinbarung mit dem Mandanten ab. Entsprechend dem jeweiligen Umfang der übernommenen Leistungen werden die funktionalen Schnittstellen zwischen dem Mandanten und der *SGSS Deutschland KAG* ausgestaltet.

Im Folgenden wird der Ablauf für den Fall erläutert, dass die *SGSS Deutschland KAG* die gesamte Fondsadministration übernimmt und auch für die Kommunikation mit den externen Partnern (z.B. Adviser oder Depotbanken) verantwortlich ist.

Die technische Zusammenarbeit wird durch das vom Mandanten verwendete Front-Office-System bestimmt. Der Kunde kann auf Wunsch auch die Front-Office-Applikation der *SGSS Deutschland KAG* nutzen und dadurch Transaktionen eigenständig im SCD-System der *SGSS Deutschland KAG* erfassen. Der Zugang erfolgt in diesem Fall kennwortgeschützt mittels *Citrix*.

## Implementierung, Handel und Abwicklung

Im Team *Advice Management* erfolgt die Prüfung des Anlagevorschlags und die Durchführung der ex ante Prüfung bezüglich der Einhaltung aller gesetzlichen und vertraglichen Anlagerestriktionen. Dieses Team ist auch für die Kommunikation zu den Advisors/ Asset Manager verantwortlich. Sofern Anlageentscheidungen seitens des Teams *Advice Managements* freigegeben werden, erfolgt der Handel und die Überwachung der Ausführung direkt durch das *Trading Desk* der *SGSS Deutschland KAG* oder den Advisor. Die Ausführungsanzeige wird automatisiert an das Team *Trade Matching & Settlement* weitergeleitet. Dieses Team ist für das Brokermatching und

die Settlement-Instruktion der Depotbank sowie die anschließende zeitgerechte Weiterleitung der Transaktion an das Back-Office verantwortlich.

**Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich sowohl auf das Geschäftsfeld *Master-KAG* als auch auf das Geschäftsfeld *Insourcing*.**

## Fondsbuchhaltung

Die Datenübermittlung durch das Team *Trade Matching & Settlement* an das Back-Office erfolgt automatisch innerhalb des Fondsbuchhaltungssystems SCD, das seit 2005 in der Vorgängergesellschaft der heutigen *SGSS Deutschland KAG* zum Einsatz kommt.

Die Verbuchung aller Geld- und Wertpapiertransaktionen wird durch drei Teams im *Fund Accounting* mit insgesamt 37 Mitarbeitern vorgenommen. Die Abteilung *Fund Administration* besteht aus drei *Fund Accounting* Teams und dem Team *Fund Administration/Tax*, welches Spezialaufgaben wie beispielsweise die Erstellung von Jahresberichten oder die Quellensteuerbearbeitung verantwortet. Zusätzlich wurde das Team *Invoicing* als 5. Team der Abteilung *Fund Administration* implementiert. Die personellen Ressourcen sowie die zugrunde liegenden Aufgaben stammen aus der Abteilung *Fund Controlling*. Diese Aufgaben und Mitarbeiter waren bereits in der Vergangenheit vom restlichen Team des *Fund Controllings* getrennt, sodass sich die Umstrukturierung auf eine rein formelle und organisatorische Änderung beschränkt, die im Ergebnis zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Arbeitsabläufe beiträgt. Das Team *Invoicing* erstellt die Kundenabrechnungen und kontrolliert die Fondsbgebühren sowie die Kundenabrechnungen.

Die zugehörige Kursversorgung erfolgt durch das Team *Fund Controlling*.

Für die Abteilung *Fund Accounting* und das Team *Fund Controlling* fungiert Frau *Magdalini Moysiadou* als zuständige Geschäftsführerin. Für den First-Level-Support und die Gewährleistung eines angemessenen Quality Assessments wurden in jedem der *Fund Accounting*-Teams spezialisierte Mitarbeiter benannt. Diese sind für Fragestellungen zuständig, die nicht unmittelbar durch die Mitarbeiter aus dem *Fund Accounting* geklärt werden können.

Die Teams des *Fund Accountings* sind auch für die Abstimmung mit der Depotbank verantwortlich. Der Datenverkehr mit der Depotbank erfolgt per SWIFT- Nachrichten oder manuell mit Kontoauszug bzw. Beleg.

Die Verbuchung und Auswertung der getätigten Geschäfte werden nach HG, deutschem Investmentrecht, und IFRS, und auf dieser Grundlage die für steuerliche Zwecke erforderlichen Informationen und Bescheinigungen ermittelt und bekannt



gegeben.

Der aktuelle Prozess für die Kursrecherche von illiquiden Assets sieht u.a. die Kursmodellierung vor. Die Kurslieferung erfolgt im Rahmen eines etablierten 5-stufigen Prozesses.

## Qualitätsmanagement

### Qualitätssicherung

In der *SGSS Deutschland KAG* basiert das Qualitätsmanagement auf zwei Säulen: einer zentralen Säule, welche die gesamte Gesellschaft umfasst und einer dezentralen Säule, welches Qualitätskontrollen innerhalb der einzelnen Abteilungen/ Teams bzw. Prozesse betrifft.

Für das übergeordnete und alle Bereiche umfassende Qualitätsmanagement ist das Team *Client Service* verantwortlich, welches bei Herrn *Christian Wutz* als Geschäftsführer angesiedelt ist. Das Team bildet die Schnittstelle zum Kunden und erfährt somit etwaige Qualitätsmängel aus Sicht der Kunden als erstes.

Für das Datenqualitätsmanagement und die Durchführung dazugehöriger Kontrollen ist das Team *Data & Quality Management* verantwortlich, das zur Abteilung *Asset Services* gehört und auf Geschäftsführebene bei Frau *Moysiadou* angesiedelt ist.

Die Einhaltung der mit den Kunden bestehenden *Service Level Agreements* wird anhand eines zentralen Tracking-Tools überwacht, auf dessen Basis auch Auswertungen vorgenommen werden. Diese Auswertungen werden den Kunden und der Geschäftsführung in monatlichen *Service-Management-Reports* zur Verfügung gestellt. Die identifizierten Schwachstellen sind Diskussionsgrundlage eines zweimal wöchentlich stattfindenden Meetings der Führungskräfte zum Thema „kontinuierlicher Verbesserungsprozess“. Im Rahmen dieses Treffens werden ebenso Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung beschlossen, deren Umsetzung anschließend durch das Team *Workflow Solutions & Development* und/oder die Abteilung *Client Project* überwacht wird. Auch diese beiden Abteilungen werden in der Geschäftsführung von Herrn *Christian Wutz* verantwortet.

Die erste Stufe der Qualitätssicherung erfolgt in den Fachabteilungen durch festgelegte Prozesskontrollen, die für die täglichen Arbeitsabläufe vorgesehen sind. Dazu gehören zum Beispiel das 4-Augen-Prinzip, Prozess- und Ergebniskontrollen. Manuelle Kontrollen werden durch automatisierte Prüfroutinen innerhalb des Kernsystems *SCD* ergänzt. Wichtige Prozesse der *SGSS Deutschland KAG* wie z.B. die NAV-Berechnung werden über definierte Qualitätskennzahlen, die *Key Performance*

*Indicators (KPIs)*, überwacht. Die KPIs werden auf täglicher Basis in den Fachabteilungen gemessen, monatlich an das Team *Client Services* berichtet und dort zu einem Gesamtreport zusammengefasst. Dieser Gesamtreport wird an die Geschäftsführung und im Rahmen der *Service Review Meetings* an die entsprechenden Kunden weitergeleitet.

Das 2010 eingeführte System *Omgeo*, das für das Brokermatching verwendet wird, führte zu einer systemgestützten Möglichkeit des Brokermatchings, einem schnelleren Erkennen von Handelsfehlern, einer Reduktion manueller Eingriffe, einer zeitnahen Instruktion der Depotbanken und schließlich einer nicht zu vernachlässigenden höheren Qualität der NAVs.

Die Anzahl der im gesamten Prozess durchgeführten Qualitätskontrollen wurde in den vergangenen zwei bis drei Jahren um fast das Doppelte erhöht. Damit wurde auf sich verändernde Marktgegebenheiten und regulatorische Anforderungen reagiert. Neben dem Ausbau personeller Ressourcen wurde konsequent auch das Qualitätsmanagement ausgebaut.

Alle wichtigen Prozesse der *SGSS Deutschland KAG* sind in Arbeitsanweisungen dokumentiert (Fließtext, z.T. ergänzt durch Grafiken, Flow-Charts und Checklisten), auf die alle Mitarbeiter im Intranet schreibgeschützt zugreifen können. Die einzelnen Abteilungsleiter sind für den Inhalt und die regelmäßige Aktualisierung der Prozessdokumentationen verantwortlich. Die Aktualität und Angemessenheit der vorhandenen Arbeitsanweisungen werden in regelmäßigen Abständen durch das Team *Internal Audit* überprüft.

Zur Dokumentation von „Tipps und Tricks“ rund um die vorhandenen Systeme und Prozesse wurde in der *SGSS Deutschland KAG* ein Inhouse-Wikipedia eingeführt, das jedem Mitarbeiter im Intranet zur Verfügung steht.

Die Advisor und externen Asset Manager sind Gegenstand einer vierteljährlichen Beurteilung durch das Team *Advice Management* aus der Abteilung *Fund Management*.

Im Rahmen des Qualitätsmanagements werden verschiedene Reports erstellt (z.B. KPI-Reports, Service-Management-Reports, Quality-Check-Reports, Schadensmanagement-Reports, Risikoberichte, Beschwerdemanagement-Reports), die alle der Geschäftsführung zur Verfügung gestellt werden.

### Investment Controlling

Insgesamt sind 22 Mitarbeiter der *SGSS Deutschland KAG* im Investment Controlling involviert. Die zuständigen Teams der Abteilung *Asset Servicing* sind das *Fund Controlling*- sowie das *Risk Controlling & Performance Analysis-Team*.

Die Prüfung der Marktgerechtigkeit erfolgt durch das Team *Fund Controlling* vor der Buchung in den

juristischen Bestand, die ex-post Prüfung wird nach der NAV-Ermittlung durchgeführt.

Für die Teams *Fund Controlling* sowie *Risk Controlling & Performance Analysis* ist Frau *Magdalini Moysiadou* in der Geschäftsführung verantwortlich.

Die Mitarbeiter aus dem *Fund Controlling* sind u.a. für die ex-post Prüfung der Einhaltung der gesetzlichen und vertraglichen Anlagerestriktionen und die Kontrolle der Depotbankkurse verantwortlich. Alle Limitauslastungen auf Haupt- und Subfondsebene werden in SCD overnight auf Basis des zuletzt von dem *Fund Accounting* berechneten NAVs ermittelt. Falls dabei Grenzverletzungen auftreten, werden diese dem *Fund Controlling* am Folgetag automatisch angezeigt. Das Team ist auch für die Pflege und Aktualisierung der Anlagegrenzen in SCD verantwortlich.

Kernaufgaben des Teams *Risk Controlling & Performance Analysis* sind die Überprüfung des Risikos im Rahmen des einfachen und qualifizierten Ansatzes der Derivateverordnung, wie z.B. die Berechnung der Risikoauslastungen und die Durchführung von Stresstests und Backtests. Eine Dokumentation findet im Rahmen des Risikoberichtwesens für Kunden oder Asset Manager statt.

Bei den Risikomessungen erfolgt eine Aufteilung hinsichtlich Zins-, Aktien-, Währungs- und Kreditrisiko. Die Ergebnisse der Messungen werden in verschiedenen regelmäßigen Reports im Rahmen des Risikoberichtwesens zusammengefasst.

Die Berechnung der Marktrisikoauslastung gemäß dem qualifizierten Ansatz der Derivateverordnung erfolgt durch einen externen Partner mit Unterstützung des Systems RiskMetrics. Die Plausibilisierung dieser Ergebnisse sowie die Überwachung des Risikolimitsystems obliegt der *SGSS Deutschland KAG* (Team *Risk Controlling & Performance Analysis*).

Festgestellte Grenzverletzungen sind Bestandteil eines täglichen Anlagegrenzverletzungs-Reportings. Für auftretende Limitüberschreitungen, die nicht zeitnah zurückgeführt werden können, sind Eskalationsprozesse definiert.

## Performancemessung

Basierend auf dem Performance- und Risikomessungs-Tool *Key Data Calculator (KDC)* errechnet die *SGSS Deutschland KAG* auf täglicher Basis die Kennzahlen für alle Haupt- und Subfonds. Die Berechnungen erfolgen automatisiert. Beim KDC handelt es sich um eine Eigenentwicklung der *SGSS Deutschland KAG*, die durch das eigene Datawarehouse gespeist wird. In das System sind systemgestützte Qualitätskontrollen integriert. Die Berechnungen erfolgen gemäß der BVI-Methode. Die Performanceberechnungen werden nach dem GIPS-Modell durchgeführt.

In das für die Performancemessungen relevante

Aufgabenspektrum sind die drei Teams *Data & Quality Management*, *Client Reporting & Performance Measurement* sowie *Risk Controlling & Performance Analysis* involviert. Die Teams gehören zur Abteilung *Asset Servicing*, für die Frau *Magdalini Moysiadou* in der Geschäftsführung verantwortlich ist.

Die Performanceattributionsanalyse führt die *SGSS Deutschland KAG* mit Hilfe der ASP-Lösung der Firma *FactSet* durch, welche ebenfalls durch das eigene Datawarehouse gespeist wird. Attributionsanalysen werden in der Regel monatlich für flexible Zeiträume erstellt. Sofern der Kunde Attributionsanalysen durch einen externen Anbieter wünscht, ist auch die Erstellung durch die Deutsche Performancemessungsgesellschaft möglich.

Die Performancemessungen sind Bestandteil der PREMIUM-Reports, die der Kunde auf Wunsch in das Leistungsspektrum integrieren kann. Falls der Kunde die PREMIUM-Reports bezieht, stehen ihm die Ergebnisse der täglichen Performancemessungen auch im Web-Reporting-Portal zur Verfügung.

### Kommentar:

- *Unabhängig davon, ob beim Insourcing mit einem Asset Manager im Rahmen eines Advisory- oder eines Outsourcing-Mandats zusammengearbeitet wird, erfolgt eine vierteljährliche Überprüfung des Asset Managers. Auf Basis der Gesamtbeurteilung jedes Asset Managers wird eine Handlungsempfehlung erteilt, die ein intensives Monitoring des Asset Managers nach sich ziehen kann. Sollte nicht binnen des nächsten Quartals eine Besserung eintreten, erfolgt eine Eskalation über die Abteilungsleitung an den Anleger.*
- *Dem Qualitätsmanagement wird in der SGSS Deutschland KAG eine sehr hohe Bedeutung beigemessen. Dies spiegelt sich auch in dem umfangreichen Spektrum von Instrumenten und Maßnahmen wider, die über die letzten Jahre zum Einsatz kommen. Auch die Erhöhung der Kontrollen über die letzten Jahre verdeutlicht die Relevanz des Qualitätsmanagements bei Zunahme des verwalteten Vermögens.*
- *Das Qualitätsmanagement der SGSS Deutschland KAG ist auch im Vergleich zum Wettbewerb sehr kundenfokussiert. Anhand detaillierter Key Performance Indicators wird die Servicequalität sämtlicher Unternehmensbereiche der Gesellschaft gemessen. Die Ergebnisse der Qualitätskontrollen werden den Kunden in Form eines Reports zur Verfügung gestellt, wodurch eine sehr hohe Transparenz gegeben ist.*

- *Durch das zum Einsatz kommende Front-to-Back-System SimCorp Dimension sind die Voraussetzungen für ein durchgängiges Straight Through Processing gegeben. Manuelle Eingriffe sind somit nur bei technischen Restriktionen des Kontrahenten nötig.*
- *Die SGSS Deutschland KAG ist das einzige Haus, das seinen Kunden auch das Front-Office-System zur Verfügung stellt.*
- *Der Marktdatenserver sorgt für eine sehr hohe Automatisierung bei der Verarbeitung von Marktdaten.*
- *In die Prozesse, die im Rahmen der Implementierung und Abwicklung durchgeführt werden, sind verschiedene und weitgehend automatisierte Quality Checks eingebaut. Die Erweiterung der Anzahl und des Umfangs dieser Quality Checks wird konsequent verfolgt.*
- *Alle Kontrahenten wie z.B. Broker oder Depotbanken, mit denen zusammengearbeitet wird, müssen seitens der Konzernmutter in Paris genehmigt werden. Die Auswahl erfolgt nach einheitlichen und umfangreichen Qualitätskriterien.*
- *Das Performance- und Risikomessungs-Tool Key Data Calculator wurde intern entwickelt. Auf Basis dieses Tools erfolgt unternehmensweit die einheitliche Berechnung aller Performance- und Portfoliokennzahlen.*

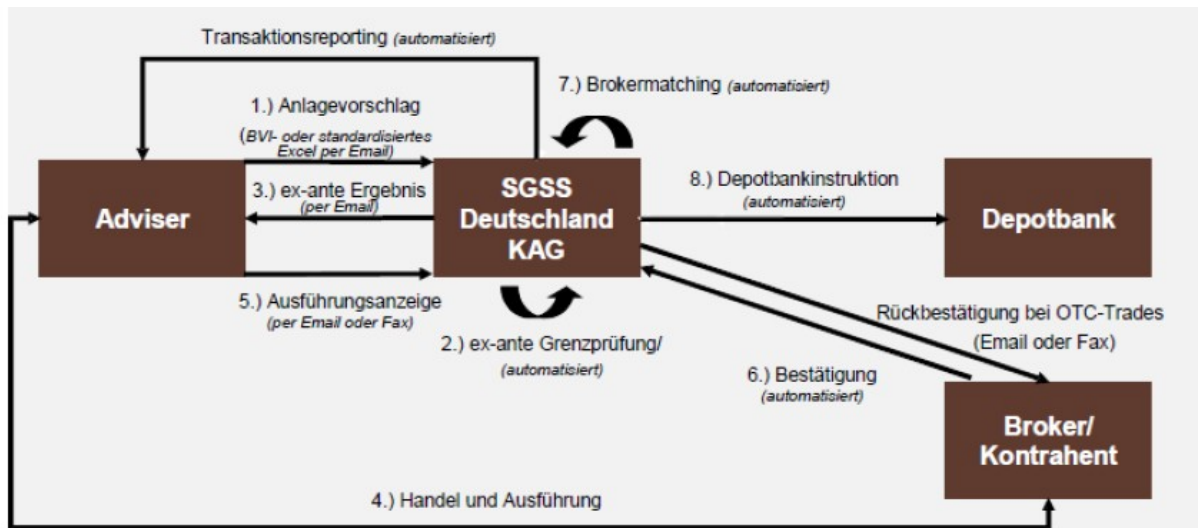


Abbildung 3: Advisory-Mandat mit Handel durch den externen Asset Manager

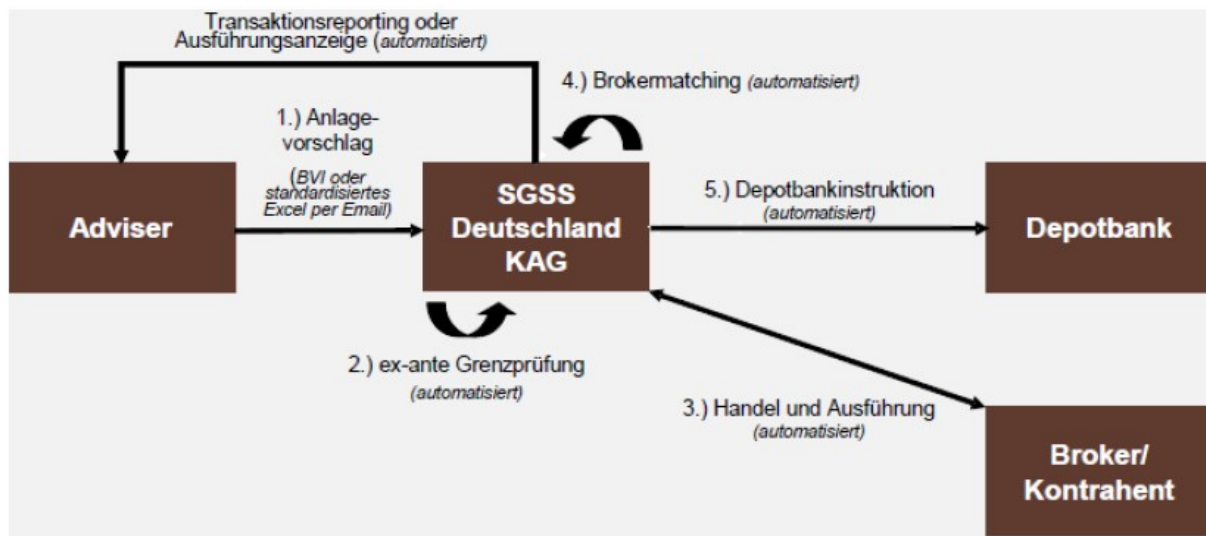


Abbildung 4: Advisory-Mandat ohne Handel durch den externen Asset Manager

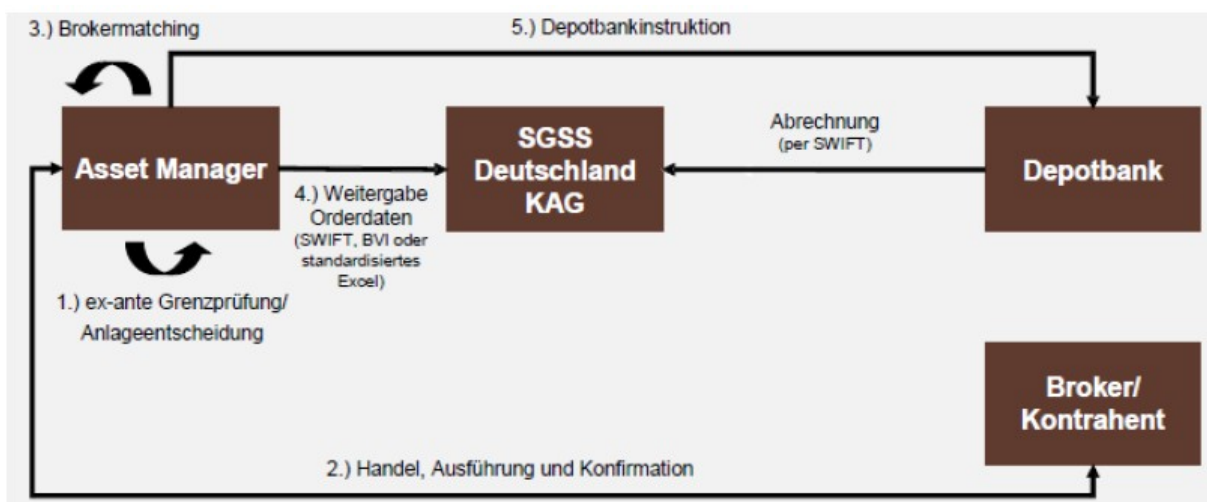


Abbildung 5: Outsourcing-Mandat



## Infrastruktur

---

### IT & Operations

#### IT-Organisation

In der *SGSS Deutschland KAG* sind die IT-relevanten Aufgaben in der Abteilung *IT & Services* mit 46 Mitarbeitern gebündelt, die auf Geschäftsführe-rebene von Herrn *Christian Wutz* verantwortet wird. Zu der Abteilung gehören die Teams *Workflow Management, Reporting & Datawarehousing, Java Development & Maintenance, Application Operations & Basic Operations*.

Die Aufgaben der *IT*-Abteilung umfassen:

- Wartung, Pflege und Weiterentwicklung der Produktionsprozesse und Systeme
- Schnittstellenanbindung von externen Partnern
- Bereitstellung, Wartung und Weiterentwicklung des Datawarehouses sowie der technischen Reportingplattform
- Betrieb und Wartung der technischen Infrastruktur inklusive IT-Sicherheit (z.B. Firewall, Anti-Virus-Schutzprogramme)
- Benutzer-Help-Desk für alle Anwender und Anwendungen (1st and 2nd Level User Support), SCD-Anwendungsbetreuung
- Kundenbetreuung bei technischen Fragen

In der *IT*-Organisation der *SGSS Deutschland KAG* ist ein *Client Solution Team* speziell für die direkte Kundenbetreuung zuständig. Diese Einheit ist kein eigenständiges Team, sondern setzt sich aus themenbezogenen Spezialisten der vier Teams der Abteilung *IT & Services* zusammen.

Außerhalb der Abteilung *IT & Services* sind ein *IT-Security Officer* und die Abteilung *Client Projects* mit *IT*-bezogenen Themen betraut. Der *IT-Security Officer* koordiniert Pläne, Aktivitäten und Ressourcen, welche die Informationssicherheit betreffen. Er ist für so genannte Security Reviews verantwortlich. Die Abteilung *Client Projects* ist für die Definition von Projekt-Standards und Durchführung von Projekt-Trackings zuständig. Diese Abteilung stellt auch Projektleiter für *IT*-übergreifende Großprojekte wie z.B. die Migration eines neuen Kunden.

Zum Teil arbeiten die Mitarbeiter der *IT & Services*-Abteilung mit externen und konzerninternen Partnern/Consultants zusammen und greifen auf deren Expertise zurück.

Die Betreuung und Weiterentwicklung des Kernsystems SCD erfolgt durch das Team *Workflow Solution & Development* ergänzt um zwei dauerhaft

zur Verfügung stehende externe Personen, die über langjährige Entwicklungserfahrung in SCD verfügen. Darüber hinaus kann auf *SimCorp* Mitarbeiter zurückgegriffen werden.

#### IT-Infrastruktur

Grundsätzlich entscheidet die *SGSS Deutschland KAG* unabhängig und eigenständig über die Anschaffung, den Betrieb und Updates von Hard- und Software. Die Gesellschaft kann allerdings auf Rahmenverträge und den zentralen Einkauf der *Société Générale* nutzen bzw. darauf zurückgreifen. Auch im Rahmen von Einführungen neuer Systeme werden die Belange der *SGSS Deutschland KAG* auf Konzernebene berücksichtigt.

#### Hardware

In der *SGSS Deutschland KAG* kommen Hardware- und Netzwerkkomponenten namhafter Hersteller zum Einsatz, die quartalsweise einer technischen Überprüfung hinsichtlich ihrer Aktualität und Angemessenheit unterzogen werden. Bei Entscheidungen über die Anschaffung neuer Hardware werden konzerninterne Standards und Synergien berücksichtigt. Die *SGSS Deutschland KAG* verfügt über zwei Rechenzentren an unterschiedlichen Standorten in Unterföhring und München.

#### Software

Generell bevorzugt die *SGSS Deutschland KAG* den elektronischen Datentransfer per SWIFT-Format und standardisierte BVI-Excel.

Die technische Plattform der *SGSS Deutschland KAG* ist in hohem Maß skalierbar. SCD wird seit 2005 als integrierte Front-to-Back Lösung betrieben. Eine Enterprise Application Integration Plattform dient als Hub für alle prozessrelevanten Schnittstellen von Mandanten und externen Partnern. Dabei handelt es sich um ein intern entwickeltes Tool, mit dem die Datenformate, welche die Mandanten bzw. externen Partner an die *SGSS Deutschland KAG* senden, derart transferiert werden, dass diese in SCD einfließen können. Der Advanced Connectivity Hub bildet auch dann die Eingangsschnittstelle, wenn der Mandant SCD-fähige Formate an die *SGSS Deutschland KAG* sendet. Im *Advanced Connectivity Hub* wird auch ein Plausibilitätscheck der eingehenden Daten durchgeführt. So erfolgt beispielsweise ein automatischer Abgleich der eingehenden Marktdaten gegen die entsprechenden Daten von Daten-Provider. Zusätzlich wurde die automatische Nachrichtengenerierung an die Adviser bzw. Asset Manager ausgebaut.



Die technischen Schnittstellen zwischen der *SGSS Deutschland KAG* und den *Insourcing* Kunden verläuft in jedem Fall systemgestützt. Sollte der *Insourcing*-Kunde nicht über SimCorp Dimension verfügen, wird die *SGSS Deutschland KAG* eine alternative und angemessene Schnittstelle einrichten, sodass die Datenübermittlung auf automatisiertem Wege verläuft.

Von dem *Advanced Connectivity Hub* werden die Daten im Anschluss an den Plausibilitäts-Check und einer eventuellen Transformation automatisch an die Front-Office-Applikation von SCD weitergeleitet. Innerhalb von SCD erfolgt der gesamte Prozess (Front-to-Back-Office) automatisch (Straight-Through-Processing).

Die *SGSS Deutschland KAG* bietet Mandanten, die SCD nutzen, auch die Möglichkeit, direkt auf das Front-Office der *SGSS Deutschland KAG* zuzugreifen. In diesem Fall erfolgt der Zugang kennwortschutz mittels des Tools Citrix. Mandanten, die von dieser Möglichkeit Gebrauch machen, können dadurch eigenständig Transaktionen direkt im Front-Office der *SGSS Deutschland KAG* erfassen. Dieser Datenerfassung durch den Mandanten schließt sich ein automatisierter Prozess für das Brokermatching und die Depotbankinstruktion an.

Nach Abwicklung eines Geschäfts werden alle Ergebnisse bzw. Daten von SCD automatisch in das Datawarehouse der *SGSS Deutschland KAG* eingespielt. Das Datawarehouse bildet die Grundlage für das Reporting und für alle Daten, die an externe Asset Manager weitergeleitet werden. Die Trennung des Datawarehouses von dem Buchhaltungssystem (SCD) ermöglicht einen unabhängigen Reporting Service.

Die Übermittlung ausgehender Daten an Mandanten bzw. externe Partner erfolgt auf Basis der Formate, die jeweils im Einzelfall individuell vereinbart wurden. Der Mandant hat außerdem die Möglichkeit, Reports über das Webreporting-Portal zu erhalten oder aber direkt auf die Reportingplattform der *SGSS Deutschland KAG* zuzugreifen und dort Reports zu generieren.

Für die *Master-KAG* Kunden fand eine Neuerung der technischen Schnittstelle im Bereich IFRS-Reporting statt. Die *SGSS Deutschland KAG* bietet nun die Möglichkeit, eine direkte IFRS-Schnittstelle zu den Kunden-SAP-Systemen einzurichten. Dadurch steigert sich nicht nur die Effizienz und Geschwindigkeit des Arbeitsablaufs, sondern es resultiert daraus auch eine weitere Reduktion der Fehlerquellen bei der Datenübermittlung an die Schnittstelle der *SGSS Deutschland KAG*.

Die Reporting-Infrastruktur und das 2005 eingeführte Datawarehouse ermöglichen einen vom Buchhaltungssystem unabhängigen Reporting-Service.

Jeder Rechner in der *SGSS Deutschland KAG* erhält per automatischer Installation einen

Basisclient, der das aktuelle Betriebssystem und einen definierten Umfang an Applikationen beinhaltet. Weitere (Fach-)Software erhalten die Mitarbeiter bei Bedarf, müssen diese aber anhand eines standardisierten Antragsverfahrens anfordern.

Für jede Software ist ein Systemverantwortlicher festgelegt, der in regelmäßigen Abständen die Notwendigkeit von Updates überprüft. Anforderungen an neue Software werden durch die Fachabteilungen gemeinsam mit der IT-Abteilung definiert.

Grundsätzlich besteht die Strategie darin, soweit möglich Standardkomponenten einzusetzen und Eigenentwicklungen nur dann durchzuführen, wenn externe Systeme den Anforderungen nicht gerecht werden. Für die notwendige Dokumentation von Eigenentwicklungen bestehen verbindliche Standards.

## Datensicherung

Zur Datensicherung kommen in der *SGSS Deutschland KAG* verschiedene Sicherungsprozeduren zum Einsatz. Die Datenbanken werden einmal täglich auf Magnetbändern gesichert, die in den zwei räumlich getrennten Rechenzentren gelagert werden. Alle Daten und Laufwerke werden außerdem in das Ausweichrechenzentrum gespiegelt und mehrmals täglich per Snapshot gesichert.

Die Wiederherstellung der Daten wird regelmäßig getestet. Die vollständige Wiederherstellung aller Daten wird einmal jährlich überprüft.

## Sicherheit

Die Gesamtverantwortung für die Informationssicherheit liegt bei dem Geschäftsführer *Christian Wutz*. Im Tagesgeschäft sind die drei Organisationseinheiten *Information Security Board*, *Security Team* und der *IT-Beauftragte* für die Aufrechterhaltung der Informationssicherheit verantwortlich. In diesen drei Einheiten sind Aufgaben wie die Erstellung von Sicherheitskonzepten, die Umsetzung und Kontrolle der Vorgaben der Informationssicherheit sowie die Durchführung von Sicherheitsanalysen angesiedelt.

## Zugriffsberechtigungen

Die Vergabe von Zugriffsberechtigungen auf die Front-Office-Applikation von SCD und für die Reportingplattform an Mitarbeiter des Mandanten erfolgt auf Basis eines mandantenspezifischen Antragsformulars. Das Genehmigungsverfahren, mit dem diese Berechtigungen für ein spezifisches Mandat vergeben werden, wird mit jedem Mandanten individuell im Servicevertrag festgelegt. Der Umfang, welchen eine Berechtigung umfassen soll, wird im Einzelfall zwischen dem IT-Support der *SGSS Deutschland KAG* und dem Mandanten abgestimmt.

Sofern eine Zustimmung durch den Mandanten erfolgt, können auch externe Partner des Mandanten kennwortgeschützt auf das Webreporting Zugriff erhalten.

Der externe Zugriff auf Daten der *SGSS Deutschland KAG* wird durch ein mehrstufiges Firewall-Konstrukt verhindert. Der Anschluss nichtberechtigter mobiler Geräte an interne Systeme ist nicht möglich. Auf Kundenwunsch erfolgt die Übertragung sensibler Daten in verschlüsselter Form. Mobile Geräte werden grundsätzlich verschlüsselt.

Benutzerrechte werden durch die Abteilungsleiter festgelegt und orientieren sich an dem Tätigkeitsbereich eines Mitarbeiters. Die Vergabe der Benutzerrechte sowie die regelmäßige Überprüfung auf deren Angemessenheit wird durch das Team *IT-Support* vorgenommen.

Software-Installationen können nur durch die Mitarbeiter des *IT-Supports* vorgenommen werden.

### Notfallpläne

Für den Fall der Nichtbenutzbarkeit der Geschäftsräume verfügt die *SGSS Deutschland KAG* über feste Ausweicharbeitsplätze in etwa 10 km Entfernung, deren Angemessenheit regelmäßig überprüft wird.

Das Konzept bei den Notfallarbeitsplätzen besteht aus 20 fixen Arbeitsplätzen zuzüglich mobiler Arbeitsplätze, deren Zahl variabel in Abhängigkeit vom Umfang des Notfalls erweitert werden kann.

Die Vorgehens- und Verhaltensregeln für den Fall des Eintritts eines Notfalls sind in einem physischen Notfallhandbuch dokumentiert und stehen zusätzlich allen Mitarbeitern im Intranet zur Verfügung. In den einzelnen Fachabteilungen sind Notfallkoordinatoren festgelegt, die u.a. für die Aktualität des Notfallhandbuchs verantwortlich sind.

Der Notfallplan wird jährlich mit einem Teil der Mitarbeiter, u.a. den Notfallkoordinator und der *IT-Abteilung*, getestet.

### Überwachungsfunktionen

#### Risikomanagement

Die Zuständigkeit für das Risikomanagement liegt in der *SGSS Deutschland KAG* bei zwei Mitarbeitern, die in der Geschäftsführung bei Herrn *Frédéric Barroyer* angesiedelt sind. lung untersteht.

Die für das Risikomanagement zuständigen Mitarbeiter tragen die Verantwortung für die regelmäßige Durchführung der Risikoinventur sowie das Schadensmanagement. Potentielle oder tatsächlich eingetretene Risiken und Schäden werden in der internen Schadensfalldatenbank erfasst, ausgewertet, überwacht und monatlich an die Geschäftsführung berichtet.

Bei der Quantifizierung der Risiken wird zwischen verschiedenen Risikoarten wie operatives Risiko, Kontrahentenrisiko, Finanzrisiko und Reputationsrisiko unterschieden. Für jede Risikoart wird die (potentielle) Schadenshöhe sowie die Eintrittswahrscheinlichkeit ermittelt. Die Einzelrisiken werden quantifiziert zum Gesamtrisiko der *SGSS Deutschland KAG* aggregiert. Das gesamte Risikoportfolio wird um Interdependenzen zwischen den einzelnen Risiken bereinigt.

Für Risiken und Mängel, die von den für das Risikomanagement zuständigen Mitarbeitern identifiziert werden, werden die Geschäftsführer informiert und Fristen zur Behebung festgelegt.

Neben der regelmäßigen Überprüfung aller bekannten Risiken werden anlassbezogene ad-hoc-Risikochecks durchgeführt.

Alle Verträge und Service Level Agreements werden von der Abteilung *Legal* überprüft, die bei Bedarf auf die Unterstützung von externen Rechtskanzleien zurückgreift.

Bei der Durchführung des Risikomanagements wird die Abteilung *Legal* von anderen Einheiten der Gesellschaft und des Konzerns unterstützt.

Die Risikostrategie der *SGSS Deutschland KAG* wird mindestens einmal jährlich von der Geschäftsführung überprüft.

#### Compliance

Die Zuständigkeit für Compliance ist organisatorisch in der *Rechtsabteilung* angesiedelt, in der ein *Compliance-Beauftragter* benannt ist. Insgesamt sind in der *Rechtsabteilung* drei Mitarbeiter für Compliance verantwortlich.

Der *Compliance-Beauftragte* ist für die Aufstellung von Verhaltens- und Insiderregeln unter Berücksichtigung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die Überwachung der Einhaltung der bestehenden Regeln, die Schulung der Mitarbeiter zum Thema Compliance/ Geldwäsche sowie die Überwachung von Mitarbeiter- und Eigengeschäften verantwortlich. Bei der Überwachung von Mitarbeitergeschäften erfolgt eine Unterstützung durch einen externen Wirtschaftsprüfer.

Die Compliance-Regeln der Gesellschaft basieren auf den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes und des Investmentgesetzes und des Geldwäschegesetzes, der BVI-Empfehlungen und den Vorgaben der BaFin.

In der *SGSS Deutschland KAG* werden Watch- und Restricted Lists geführt. Für die Investition in hauseigene Fonds durch Mitarbeiter der *SGSS Deutschland KAG* existieren Mindesthaltefristen.

Jeder Mitarbeiter verpflichtet sich im Rahmen des Arbeitsvertrags zur Einhaltung der Compliance-Regeln der Gesellschaft und muss jährlich die Vollständigkeit der angezeigten Transaktionen bestätigen.

## Revision

Für die Durchführung der internen Revision sind die gesamte Geschäftsführung sowie das *Audit* verantwortlich. Dieses ist seit 2011 an das Konzern-Audit ausgelagert. Alle bis dahin für die *SGSS Deutschland KAG* mit dem Internal Audit betrauten Ressourcen wurden in den Konzern übergeleitet. Zu jeder abgeschlossenen Prüfung wird ein Bericht erstellt, in dem auch Maßnahmen zur Behebung von identifizierten Mängeln und dazugehörige Fristen dargestellt werden. Darüber hinaus werden monatliche Berichte angefertigt, in denen der Status aller offenen Maßnahmen, die zur Behebung von Mängeln getroffen wurden, behandelt werden.

Die Festlegung des Prüfungsplans orientiert sich an der Risikoeinschätzung, welche einzelnen Abteilungen/ Teams im Rahmen eines jährlichen Audit Risk Assessment beigemessen wird. Dabei fließen verschiedene Risikoparameter in die Betrachtung ein. Jeder Bereich wird mindestens alle drei Jahre einmal überprüft. Darüber hinaus werden bei Bedarf außerplanmäßige Sonderprüfungen durchgeführt.

Die *SGSS Deutschland KAG* stellt ihren Insourcing-Kunden einen Mandatenbericht zur Verfügung, dem die durchgeführten Prüfungen - und dabei eventuell aufgezeigte Mängel - zu entnehmen sind. Darüber hinaus ist der Mandant berechtigt, die an die *SGSS Deutschland KAG* ausgelagerten Bereiche von seiner eigenen Revision bzw. durch einen extern beauftragten Prüfer in den Geschäftsräumen der *SGSS Deutschland KAG* überprüfen zu lassen.

Für die Prozesse der *SGSS Deutschland KAG* wird eine jährliche SAS 70 bzw. ISAE 340 Typ II Zertifizierung durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer durchgeführt.

### **Kommentar:**

- *Entscheidungen über Soft- und Hardware werden vom Konzern unabhängig getroffen. Dabei stehen allein die Interessen der SGSS*

*Deutschland KAG und des Kunden im Vordergrund. Dabei kann auf Rahmenverträge der Société Générale Gruppe zurückgegriffen werden, wenn dies für sinnvoll erachtet wird.*

- *Grundsätzlich ist die Gesellschaft bestrebt, externe Systeme einzusetzen. In Fällen, in denen externe Systeme den Interessen der SGSS Deutschland KAG und des Kunden aus Sicht des Managements jedoch nicht genügend gerecht werden, werden Eigenentwicklungen durchgeführt. Bei der Durchführung von Eigenentwicklungen müssen umfangreiche Qualitäts- und Sicherheitsstandards eingehalten werden.*
- *Die zur Datensicherung zum Einsatz kommenden Prozeduren sind sehr umfangreich.*
- *Der Gewährleistung der IT-Sicherheit wird in der Gesellschaft ein sehr hoher Stellenwert beigemessen.*
- *Für den Support des Kernsystems SCD ist ein umfangreicher Support durch den Entwickler gegeben und vertraglich abgesichert.*
- *Eine eigene organisatorische Einheit ist verantwortlich für das Risikomanagement in der SGSS Deutschland KAG.*
- *Dem Risikomanagement wird seitens der Geschäftsführung eine sehr hohe Bedeutung beigemessen. Ziel ist es, potentielle Schwachstellen frühzeitig zu erkennen und dadurch mögliche Schäden von vornherein auszuschließen bzw. zu begrenzen.*
- *Das Reporting im Zusammenhang mit dem Risikomanagement ist sehr umfangreich und wurde über die letzten Jahre konsequent weiter ausgebaut.*
- *Die Durchführung von Maßnahmen zur Behebung festgestellter Mängel wird seitens der Geschäftsleitung und der internen Revision konsequent verfolgt.*

## Appendix

### Definition

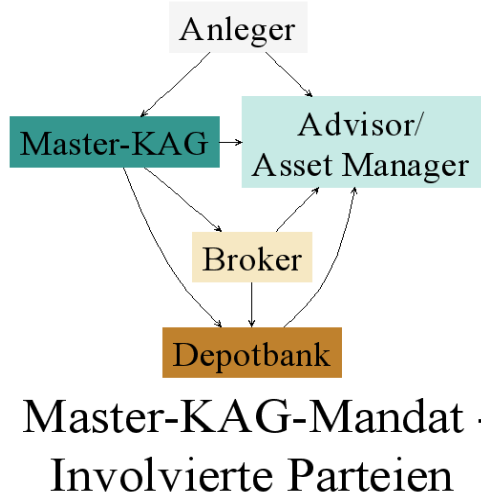
Bei einer *Master-KAG* handelt es sich um eine Investmentgesellschaft, die im Rahmen von Master-KAG-Mandaten hauptsächlich administrative Aufgaben übernimmt. Das Portfoliomanagement wird ganz oder teilweise an externe Asset Manager und/oder Berater ausgelagert. Damit richtet sich die Master-KAG an institutionelle Anleger, welche die Verwaltung ihrer Sondervermögen verschiedenen Spezialisten übertragen, aber beispielsweise das Reporting in aggregierter Form über alle Sondervermögen hinweg erhalten möchten. Man spricht von einem *Masterfonds* mit mehreren (mindestens zwei) *Subfonds* (häufig auch als *Segmentfonds* bezeichnet), wobei zwei Konstruktionsvarianten unterschieden werden:

- echter Masterfonds
- virtueller Masterfonds.

Hinsichtlich der Subfonds können zwei Varianten der Mandatsausgestaltung unterschieden werden:

- Outsourcing-Mandate
- Advisory-Mandate.

Die in ein Master-KAG-Mandat involvierten Parteien sind in folgender Abbildung dargestellt.



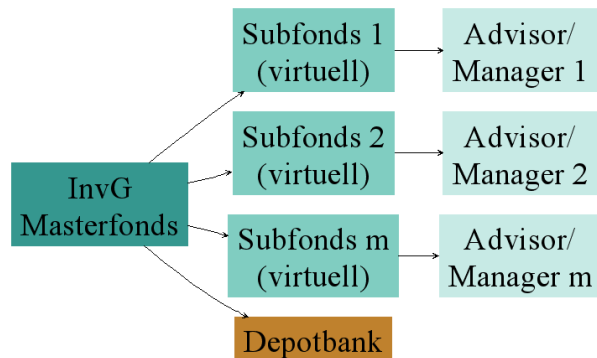
### Echter vs. virtueller Masterfonds

#### Echter Masterfonds

Im Fall eines *echten Masterfonds* besteht ein echter InvG-Fonds mit beliebig vielen (virtuellen)

Subfonds (siehe auch nächste Abbildung). Dabei sind unterschiedliche Advisor/Manager auf jeder Subfondsebene möglich, es ist jedoch nur eine Depotbank zugelassen. Merkmale dieser Konstruktion:

- das Abschreibungsrisiko im Masterfonds verteilt sich über das gesamte verwaltete Vermögen;
- die Ausschüttungspolitik muss einheitlich für alle Anteilsinhaber erfolgen
- soll ein Overlay mit Futures gebildet werden, so wird eine buchhalterische Hülle geschaffen, in welche dann die Futures gebucht werden, das Management und die Performance der einzelnen Subfonds wird davon nicht tangiert.



### Echter Masterfonds

Diese Konstruktion ist für neu aufzulegende Master-KAG Mandate und – seit Inkrafttreten des Investmentmodernisierungsgesetzes vom 15.12.2003 – auch für eine Zusammenfassung bestehender Einzelfonds zu einem Masterfonds geeignet. Eine solche Zusammenlegung war bis Ende 2003 nur möglich, indem alle Einzelfonds zunächst aufgelöst wurden, um sodann einen neuen Fonds aufzulegen, was sich für den Anleger steuerlich nachteilig auswirken konnte. In solchen Fällen konnte jedoch die Konstruktion eines *virtuellen Masterfonds* genutzt werden.

#### Virtueller Masterfonds

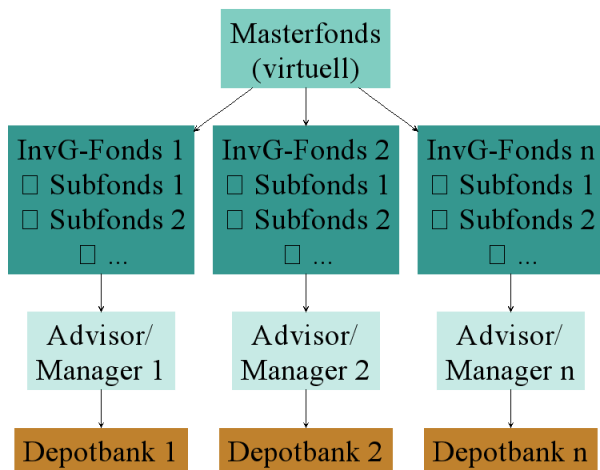
Beim *virtuellen Masterfonds* bestehen beliebig viele echte InvG-Fonds, gegebenenfalls mit jeweils beliebig vielen (virtuellen) Subfonds (siehe auch nächste Abbildung). Auf jeder Fonds- und Subfondsebene sind unterschiedliche Advisor bzw. Manager und ebenso auch unterschiedliche Depotbanken zulässig. Diese Fonds werden in einen virtuellen Masterfonds konsolidiert, der Kunde erhält also auch



in diesem Fall beispielsweise nur eine Vermögensaufstellung. Weitere Merkmale dieser Konstruktion:

- die juristischen Fonds bleiben beim KAG-Wechsel bestehen;
- keine Realisierung von Kursverlusten bzw. -gewinnender Fonds gegenüber Buchkursen bei Auflegung einer virtuellen Masterfondshülle;
- unterschiedliche Ausschüttungspolitik möglich;
- für ein Futures-Overlay müssen ganze Stückzahlen auf die Einzelfonds verteilt werden;
- der virtuelle Masterfonds bietet alle Vorteile einer Master-KAG-Lösung, mit Ausnahme der Verteilung der Abschreibungsrisiken über das gesamte verwaltete Vermögen.

Eine Umwandlung des virtuellen Masterfonds in einen echten Masterfonds ist jederzeit möglich.



### Virtueller Masterfonds

#### Management/Outsourcing vs. Advisory

Im Rahmen von *Management-Mandaten* (häufig auch als *Outsourcing-Mandate* bezeichnet) ist das komplette Portfoliomanagement an die externen Asset Manager ausgelagert. Diese treffen die Anlageentscheidungen und sind außerdem auch für die Handelsabwicklung einschließlich der Anlagegrenzprüfung verantwortlich. Erst die Daten der abgeschlossenen Geschäfte werden an die Master-KAG weitergereicht und von dieser zusätzlich auf die Einhaltung der gesetzlichen und vertraglichen Restriktionen überprüft, in der Fondsbuchhaltung verarbeitet und an die Depotbank weitergegeben, sofern dies nicht auch schon durch den externen Manager geschehen ist.

Advisory-Mandate sind dadurch gekennzeichnet, dass zwischen der Master-KAG und dem Advisor ein Beratungsvertrag besteht. Der Advisor unter-

breitet Anlagevorschläge, die von der Master-KAG geprüft und genehmigt oder abgelehnt werden. Genehmigte Anlagevorschläge werden dann entweder durch die Master-KAG oder im Auftrag der Master-KAG durch den Advisor gehandelt.

Während im Falle eines Advisory-Mandates die Master-KAG das Risiko für nicht InvG-gerechte Trades anteilig trägt und eventuell auftretende Haftungsschäden zum Teil von ihr zu übernehmen sind, kann sie im Rahmen eines Management-Mandates das Haftungsrisiko im Innenverhältnis an den Manager weitergeben. Es besteht zwar auch in diesem Fall eine Primärhaftung der Master-KAG, doch muss der Asset Manager des betreffenden Subfonds einen eventuell entstandenen Schaden ersetzen.

Management-Mandate haben gegenüber Advisory-Mandaten für alle involvierten Parteien einige Vorteile, die hauptsächlich in folgenden Punkten zu sehen sind:

für den **Asset Manager**:

- Unabhängigkeit: Er kann seinen Investmentstil verfolgen, ohne Zeitverlust durch ein Genehmigungsverfahren;

für den **Anleger**:

- Umsatzsteuerfreiheit der Management-Gebühr,
- Sicherheit, dass der unverfälschte Investmentstil des gewählten Asset Managers auf sein Vermögen angewandt wird;

für die **Master-KAG**:

- Reduzierung des Haftungsrisikos,
- geringerer Aufwand.

#### Leistungsspektrum

Das mögliche Spektrum an Dienst- und Beratungsleistungen, welches eine Master-KAG ihren Kunden anbieten kann, ist sehr breit. Dies bedeutet – ebenso wie die technische Leistungsfähigkeit – Differenzierungspotential. Nachfolgend sollen beispielhaft einige Fragen zur Verdeutlichung genannt werden, die bei der Beurteilung einer Master-KAG hilfreich sein können:

- Ist die Master-KAG imstande, alle nach dem InvG zulässigen Geschäfte darzustellen und die verwendeten Finanzinstrumente zu verbuchen?
- Können auch Eigenbestände eines Kunden berücksichtigt und z.B. in die Performance- und Risikomessung integriert werden?
- Wie ist die Anbindung der
  - Manager/Advisor
  - Kunden
  - Depotbanken

an die Systeme der Master-KAG ausgestaltet? Welche technische Unterstützung bietet die Master-KAG den Vertragspar-



- teilen?
- Sind die Systeme der Master-KAG unbegrenzt skalierbar? Hat die Master-KAG ein durchgängiges *Straight-Through Processing* (STP) realisiert? Wie hoch ist der Anteil manueller Eingriffe im Verlauf einer Transaktion?
  - Welche Beratungsleistungen bietet die Master-KAG ihren Kunden an, beispielsweise hinsichtlich deren Gesamtrisikostruktur?
  - Verfügt die Master-KAG über ausreichendes Know-How, um beispielsweise Absicherungsmaßnahmen zeitnah durchführen zu können?
  - Ist es der Master-KAG möglich, eine umfangreiche Performance- und Risikomessung sowie Attributionsanalysen auf jeder Fondsebene durchzuführen, und sind die Berechnungsmethoden von unabhängiger Stelle zertifiziert?
  - Wird das Reporting von der Master-KAG oder der Depotbank erstellt? Wie ist es ausgestaltet?
  - Ist das Berichtswesen VAG-, IFRS- und US-GAAP fähig?
  - Wie ist die Kundenbetreuung ausgestaltet?
- Diese Punkte verdeutlichen, dass es sich bei einer Master-KAG keineswegs „nur“ um eine einfache Abwicklungsdienstleistung handelt, die von allen Anbietern gleichermaßen abgedeckt wird. Vielmehr können die Leistungen – oder deren Ausgestaltung – verschiedener Anbieter deutlich voneinander abweichen.