Börsen-Zeitung
Zeitung für die Finanzmärkte
Ausgabe 187 vom 28.09.2013, Seite B3

Finanzplatz Luxemburg

Fundsquare stärkt den Fondssektor in Europa

Quantensprung für den grenzüberschreitenden Vertrieb von Investmentfonds – Weiteres Standbein der Börse

Börsen-Zeitung, 28.9.2013

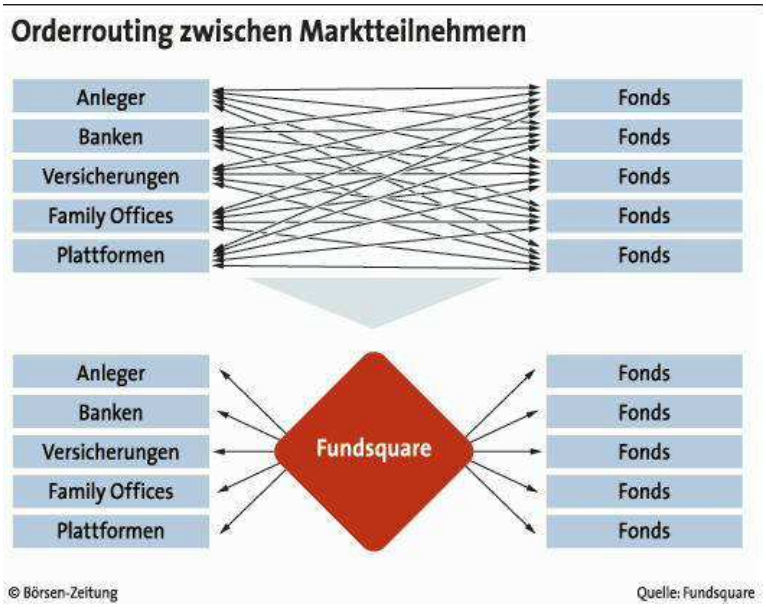
Seit dem 1. Juli 2013 hat die Luxemburger Börse ein weiteres Standbein: Fundsquare, eine Marktinfrastruktur, die den grenzüberschreitenden Vertrieb und die Abwicklung von Kauf- und Verkaufsaufträgen von Investmentfonds deutlich effizienter machen wird. Der Name ist Programm: „Square" steht im Englischen für Marktplatz – das Verb „to square" steht für ausgleichen, Kaufleute nennen es „glattstellen". Auch die Position Luxemburgs als größter Fondsstandort Europas wird so weiter gefestigt.

Der grenzüberschreitende Vertrieb von Fonds hat in den letzen zehn Jahren jährliche Wachstumsraten von durchschnittlich 12 % gezeigt, Tendenz weiter steigend. Weit vorn bei der Zulassung ausländischer Investmentfonds liegt Deutschland mit mehr als 7 000 zum Vertrieb zugelassenen ausländischen Fonds. Rund zwei Drittel davon sind in Luxemburg domiziliert.

Verlässliche Daten

Schlüsselfaktor für den grenzüberschreitenden Vertrieb ist der Zugang zu verlässlichen und aktuellen Daten. Nur so können operationelle Risiken bei der Abwicklung von Transaktionen und der Verwaltung der Fonds minimiert werden – ein komplexes Geschäft, da diese eine Vielzahl an spezifischen Ausstattungsmerkmalen haben (ISIN-Nummer, Preisermittlung und Abwicklungsdetails, Cut-off-Zeiten etc.), die vor Orderausführung genau bekannt sein und beachtet werden müssen. Insbesondere bei im Ausland domizilierten Fonds war es bisher oft schwer, zeitnah an verlässliche Daten zu kommen.

Plattformen und Informationsanbieter zur Abwicklung von Fondstransaktionen gibt es reichlich. Bislang fehlt es der Fondsindustrie jedoch an Standards bei der Durchführung von Kauf- und Verkaufsorders, was zu Ineffizienzen, Intransparenz und hohen Kosten führt. Die Regulierungsflut und die anhaltende Wirtschaftskrise wie auch Ucits IV stellen die Marktakteure vor neue Herausforderungen: Ziel der Richtlinie ist eine Steigerung der Markteffizienz, der Abbau bürokratischer Hürden und die Verbesserung des Anlegerschutzes.



Die für Ucits-Fonds geltenden Bestimmungen sollen harmonisiert und der Vertrieb innerhalb der Europäischen Union verbessert werden. Dieses ambitionierte Maßnahmenpaket betrifft die gesamte Wertschöpfungskette der Fondsindustrie. Zentraler Aspekt einer verbesserten Markteffizienz ist die Vereinfachung des grenzüberschreitenden Vertriebs von Investmentfonds. Und genau hier setzt Fundsquare an: über eine paneuropäische Fondsdatenbank soll der fehlende Zugang zu verlässlichen und aktuellen Informationen behoben und das Order-Routing standardisiert werden.

Marktgetrieben wurde ein entsprechendes Projekt von der Luxemburger Börse bereits 2012 unter dem Namen „Fund Market Infrastructure" aufgesetzt. Die Geburt dieser Idee in Luxemburg ist nicht weiter verwunderlich, ist Luxemburg doch der weltweit zweitgrößte Fondsstandort. Und die Luxemburger Börse als Projektträger und Hauptaktionär gilt als Benchmark für das Listing internationaler Wertpapiere.

Auf das starke Wachstum des Fondsgeschäfts wurde bereits 1995 reagiert mit der Gründung der Finesti (früher CCLux), die auf die Erhebung, Verwaltung und Verbreitung von Finanzdaten für in Luxemburg registrierte Investmentfonds spezialisiert ist. Kursrelevante und rechtlich vorgeschriebene Daten und Dokumente zu den Investmentfonds werden in Echtzeit übers Internet den verschiedenen Akteuren zugänglich gemacht. Fondsinitiatoren, Verwaltungsgesellschaften, Vertriebsnetze, Aufsichtsbehörden, Medien und Anleger können auf über 667 560 Fondsdokumente zugreifen.

Fundsquare ist die logische Fortsetzung der Serviceplattform Finesti, die jetzt durch eine standardisierte Auftragsabwicklung erweitert wird. Auch dies ein Grund, dass die Luxemburger Börse jetzt vorangeprescht ist und die Basisinvestitio-

nen in Millionenhöhe übernimmt. Gemeinsam mit 22 Hauptakteuren des Fondssektors in Luxemburg, der sogenannten Super User Group, die rund 70 % des grenzüberschreitenden Fonds-Ordervolumens repräsentieren, wurde der Bedarf des Markts geprüft und ist in das Serviceangebot der Fundsquare eingeflossen.

Make it easy and efficient

Fundsquare bietet eine Marktinfrastruktur für den Kauf und Verkauf von Fondsanteilen und steht als zentraler Transaktions- und Informationsanbieter für das Orderrouting zwischen den Marktteilnehmern. Als neutraler Market Player bietet Fundsquare standardisierte Prozesse und Informationen sowie eine State-of- the-art-IT-Infrastruktur, was am Ende zu niedrigeren Kosten für den Endkunden führt. One face to the market – dies beschreibt am besten die Philosophie der Fundsquare. Nach dem bisherigen „Spaghettimodell“ gibt der Kunde seine Order an seine Bank, diese geht über einen beliebigen Transferagenten zur jeweiligen Depotbank zur Ermittlung des Preises, Ausführung der Order und Kauf-/Verkaufsbestätigung an den Kunden.

Fundsquare als Mittler zwischen dem Vertrieb und den Transfer Agents und Fondsgesellschaften hält alle relevanten Informationen für die Abwicklung der Transaktion bereit, in Echtzeit und zu wettbewerbsfähigen Konditionen von 50 Cents per Auftrag/Trade. Mit den bereits auf der Finesti-Plattform zentral vorhandenen Daten über alle in Luxemburg aufgelegten Fonds wird auch den Anforderungen der Transparenzrichtlinie Rechnung getragen. Alle regulatorischen und Reporting-Anforderungen von lokalen und fremden Aufsichtsbehörden können so standardisiert erfüllt werden.

Die angebotene Infrastruktur ist die Referenz für alle Akteure der Fondsindustrie, die schnell und effizient Informationen über Fonds suchen oder bereitstellen möchten. Die von Swift und Altus entwickelte Technik ermöglicht den Nutzern nicht nur den Zugriff auf standardisierte Daten, sondern auch auf individuelle Lösungen. So kann die Übermittlungsfrequenz der Daten an die internen Prozesse des Kunden angepasst werden oder es können nur bestimmte Daten abgerufen werden. Über die automatische Einspielung von Daten können Fondsdistributoren sicherstellen, immer eine aktuelle Datenbasis zu haben.

Starke Partner

Auch wenn die Initialzündung und Finanzierung zunächst von der Luxemburger Börse gestemmt wird, kann ein solches Geschäftsmodell nur funktionieren, wenn es vom Markt mitgetragen wird und starke Partner im Rücken hat. Beides ist der Fall. Über die Super User Group sind die wichtigsten Akteure des Marktes in die Entwicklung mit eingebunden. Mit ihnen wurde der Mehrwert von Fundsquare, die erforderlichen Funktionalitäten bis hin zum Pricing entwickelt. Als Partner fungieren Swift, das technische Rückgrat der automatisierten Abwicklung von Kauf- und Verkaufsorders, Finesti, die mit allen Funktionalitäten integriert wird und Altus, die für die Softwareprogrammierung verantwortlich zeichnen. Swift und Altus bringen wertvolles Know-how über Kommunikation und Abwicklung in diese strategische Partnerschaft mit ein.

Im nächsten Schritt können die Nutzer Kapitalanteile an Fundsquare erwerben. Fundsquare soll eine nutzergetriebene und nutzereigene Plattform werden. Die enge Einbindung der Nutzer ist Garant für die ständige Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes. Selbstverständlich ist die Nutzung unabhängig von einer Teilhaberschaft. Teilhaber haben allerdings die Möglichkeit, Einfluss auf das Geschäftsmodell zu nehmen.

Wachstumsszenario

Fundsquare hat sich ehrgeizige Ziele gesetzt. Während man sich in einer ersten Phase auf die Integration der erfassten Luxemburger Fonds konzentriert, sollen jetzt auch alle in Irland domizilierten Fonds erfasst werden. Der Fokus liegt auf dem grenzüberschreitenden Vertrieb von Ucits-Fonds. Auch andere Fondsdomizile sind im Angebot. Das Fondsportfolio ist 100 % kundengetrieben. Dem werden internationale Märkte wie Asien und Lateinamerika folgen.

Auch wenn die Basis Luxemburg ist, richtet sich das Angebot nicht nur an lokale Akteure. Vielmehr sollen weltweit Kunden hinzugewonnen werden. Die Anbindung an andere lokale Plattformen in Amerika, Asien oder Südamerika ist angedacht. Ziel ist es, in den nächsten fünf Jahren Fundsquare als globalen internationalen Hub auszubauen. Dadurch wird der Fondssektor in Europa gestärkt, effizienter und transparenter gemacht, zu geringeren Kosten. Nutznießer dieser Initiative werden Kunden, Fondspromoter und Investoren zu gleichen Teilen sein.

Von Olivier Portenseigne, Mitglied der Geschäftsleitung der Fundsquare S.A.

ID: 2013187803