

***"Master-KAG: Aktuelle Entwicklungen auf dem deutschen Spezialfondsmarkt  
aus der Sicht von Anbietern und Investoren (2005)"  
(mit interessanten Fachartikeln von Verantwortlichen aus der Branche)***

***Inhaltsverzeichnis***

|   |           |
|---|-----------|
| <b><i>Teil 1: Fachbeiträge</i></b> .....  | <b>3</b>  |
| <b>Integration fremdverwalteter Mandate in die strategische Zinsbuchsteuerung</b><br><b>Von Martin Hesel, Asset Allocation Advisory, Bayern-Invest</b> .....            | <b>4</b>  |
| <b>Deka FundMaster – der Fondsadministrator unter den Master-KAGen</b><br><b>Von Birgit Eichhorn und Dr. Matthias Pfeiffer, Geschäftsführung, Deka FundMaster</b> ..... | <b>6</b>  |
| <b>Die Herausforderungen und der lange Weg zum “echten” Masterfonds</b><br><b>Von Uwe Trautmann, Sprecher der Geschäftsführung, Helaba-Invest</b> .....                 | <b>8</b>  |
| <b>Der Spezialfonds – Verliert das deutsche Vehikel an Attraktivität?</b><br><b>Von Markus Neubauer, Geschäftsführer, Universal-Investment</b> .....                    | <b>10</b> |
| <b><i>Teil 2: Studie</i></b> .....  | <b>12</b> |
| <b><i>I Ausgangslage</i></b> .....  | <b>13</b> |
| <b><i>II Definition des Begriffs Master-KAG</i></b> .....   | <b>14</b> |
| <b>II.1 Definition des Begriffs durch die Anbieter selbst</b> .....   | <b>14</b> |
| <b>II.2 Erforderliche Dienstleistungen zur professionellen Master-KAG–Abwicklung</b> .....  | <b>15</b> |
| <b>II.3 Vor- und Nachteile für die Anleger aus Sicht der Master-KAGen</b> .....   | <b>15</b> |
| <b>II.4 Verständnis für das Geschäftsmodell Master-KAG</b> .....  | <b>18</b> |
| <b>II.5 Klassisches Advisory- oder Outsourcing-Modell?</b> .....  | <b>19</b> |
| <b>II.6 Administration zusätzlicher Assetklassen durch die Master-KAG</b> .....   | <b>19</b> |
| <b><i>III Der Markt für Master-KAGen</i></b> .....  | <b>19</b> |
| <b>III.1 Beurteilung des künftigen Marktpotentials “Master-KAG” durch die Anbieter</b> .....  | <b>19</b> |
| III.1.a Marktpotential .....  | 20        |
| III.1.b Verteilungszeitraum .....   | 20        |
| <b>III.2 Wettbewerb im Bereich Master-KAG</b> .....   | <b>21</b> |
| <b>III.3 Global Custodians, Spannungsfeld mit Master-KAGen</b> .....  | <b>21</b> |
| III.3.a Die aktuelle Situation .....  | 21        |
| III.3.b Quo vadis deutsche Master-KAG? .....  | 22        |
| <b>III.4 Kriterien für die Auswahl einer Master-KAG und Hilfsmittel zur Auswahl</b> .....   | <b>22</b> |
| III.4.a Master-KAG – Auswahlkriterien (aus Sicht der Master-KAGen und der Investoren) .....   | 22        |
| III.4.b Hilfsmittel zur Selektion (Consultants, Direktansprache, Ratings) .....   | 23        |
| <b><i>IV Status quo und Strategie der Master-KAGen</i></b> .....  | <b>24</b> |
| <b>IV.1 Master-KAGen – eigene Gesellschaft oder Integrationsmodell?</b> .....   | <b>24</b> |
| <b>IV.2 Status quo der Master-KAGen: Position des eigenen Hauses</b> .....  | <b>25</b> |
| IV.2.a Aktuelle Situation im eigenen Haus .....   | 25        |
| IV.2.b Strategische Überlegungen zum Kundenservice .....  | 26        |
| <b>IV.3 Strategien der Master-KAGen und künftige Positionierung</b> .....   | <b>28</b> |
| IV.3.a Allgemeine Herausforderungen im Kundenservice .....  | 28        |
| IV.3.b Strategische Überlegungen zur Kundenakquisition .....  | 30        |
| <b><i>V Administration und Infrastruktur</i></b> .....  | <b>32</b> |
| <b>V.1 Infrastruktur</b> .....  | <b>32</b> |
| <b>V.2 Buchhaltung und Rechnungslegung</b> .....  | <b>33</b> |
| <b>V.3 Brokerage und Investment Controlling</b> .....   | <b>34</b> |
| <b><i>VI Ausblick und Zusammenfassung</i></b> .....   | <b>35</b> |

# RCP & Partners GmbH

Risk rating of asset managers: the investor's measure of trust

## **FAX - Bestellung (+49-611-9742-200)** **FAX - Order (+49-611-9742-200)**

Bitte schicken Sie mir gegen Rechnung die TELOS-Analyse  
*Please invoice me for the TELOS-analysis*

***"Master-KAG: Aktuelle Entwicklungen auf dem deutschen Spezialfondsmarkt  
aus der Sicht von Anbietern und Investoren (2005)"  
(mit interessanten Fachartikeln von Verantwortlichen aus der Branche)***

Deutsche Fassung      zum Preis von EURO 390,- zzgl. MWSt  
*German version      at a price of EURO 390,- (plus VAT where applicable)*

Firma/Abteilung:  
*Company/Department:* \_\_\_\_\_

Name, Vorname:  
*Name, First Name:* \_\_\_\_\_

Straße:  
*Street:* \_\_\_\_\_

PLZ, Ort:  
*ZIP-Code, Place:* \_\_\_\_\_

Datum:  
*Date:* \_\_\_\_\_

Unterschrift:  
*Signature:* \_\_\_\_\_