

Geschlossene
Investmentvermögen
Immobilien
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

KVG-Portrait

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung
Stand 08.12.2014



Diese Informationen werden Ihnen zur Verfügung gestellt von ExecNews -
der Nachrichten-Zeitung für Executives der Finanzdienstleistungsbranche

www.exxecnews.de

5x5 Fragebogen

Die Antworten

Die neuen KAGB-regulierten Kapitalverwaltungsgesellschaften sind Marktpartner, die bislang in der Öffentlichkeit nicht aufgetreten sind. EXXECNEWS wird künftig schwerpunktmäßig über diese neuen Unternehmen berichten. Wir beginnen mit einem Unternehmensporträt, sobald eine Genehmigung nach §20 KAGB erteilt wurde oder eine Registrierung nach §44 KAGB erfolgt ist. Dazu übersenden wir der neuen KVG einen Fragebogen mit 25 Fragen „5 x 5 des KAGB-Managers“. Ergänzend bieten wir ein Gespräch an. EXXECNEWS hat in der Ausgabe 23/2014 vom 10.11.2014 auszugsweise über die KVG berichtet. An dieser Stelle veröffentlichen wir die vollständige Beantwortung der Fragen.

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(1) **Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)?**

Die KVG hat zwei Geschäftsführer mit den folgenden Ressorts:

Gabriele Volz: Vertrieb, Portfoliomanagement, Produktmanagement

Dr. Rainer Krütten: Risikomanagement, Rechnungswesen, Corporate Functions

(2) **Bitte beschreiben Sie – gerne auch unterlegt mit einem Konzernorganigramm – Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/ Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/ Joint Venture et cetera).**

Die KVG wird als Tochter der Wealth Management Capital Holding GmbH fungieren.

(3) **Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig?**

Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

Dr. Rainer Krütten

- Studium 1984–1989 Studium der BWL an der Universität Trier mit Abschluss zum Diplom-Kaufmann
- 1985–1986 Studium der Wirtschaftsmathematik an der Universität Trier (Zusatzstudium)
- Seit 2007 Geschäftsführer der Wealth Management Capital Holding GmbH und mehrerer Tochtergesellschaften
- 2005–2006 Leitung Zentralbereich Produkte Wealth Management in der HypoVereinsbank AG, München
- 2003–2006 Geschäftsführer der HVB Wealth Management Holding GmbH, München
- 1999–2003 Geschäftsführer mehrerer Activest-Gesellschaften
- 1999 Wirtschaftsprüferexamen
- 1997 Steuerberaterexamen
- 1996 Promotion zum Dr. rer. pol.
- 1993–1999 Dr. Wollert – Dr. Ellmendorff S.C., Réviseurs d'Entreprises, Luxemburg
- 1989–1993 Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Universität Trier

Gabriele Volz

- 1989–1993 Studium der BWL, Fachhochschule Nürnberg,
- Schwerpunkt Finanz-, Bank-, Investitions-

- wirtschaft, Abschluss Diplom-Betriebswirtin
- Werdegang Seit 2009 Geschäftsführerin der Wealth Management Capital Holding GmbH und mehrerer Tochtergesellschaften
- 2006–2008 HypoVereinsbank AG, Mitglied Management Board Division Wealth Management
- und verantwortlich für den Bereich Marketing
- 2001–2005 HypoVereinsbank AG, Direktorin der Zentrale (Leitung Integrations Office HVB/
- Bank Austria, Strategie und Business Development Private Banking,
- Leitung Marketingkommunikation Private Banking und Firmenkunden)
- 2000–2001 Geschäftsführerin Bethmann Vermögensbetreuungs GmbH
- 1994–2000 Bayerische Vereinsbank AG (Traineeprogramm gehobenes Privatkundengeschäft,
- stellvertretende Filialleiterin, Abteilungsdirektorin Produktmanagement Vermögensanlage)

(4) **Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?**

Die KVG ist eine 100-prozentige Konzerngesellschaft. Eine Partizipation am Erfolg der KVG sowie am Erfolg der verwalteten AIF erfolgt über variable Vergütungsbestandteile, deren Basis eine mehrjährige Performance-Beobachtung ist.

(5) **Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie Ihre Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?**

Neben etablierten Managern aus der Konzernmutter HVB Group gehört mit **Monika Rödl-Kastl** auch eine unabhängige Expertin und langjährige Partnerin der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Rödl & Partner dem Gremium an.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) **Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/ geschlossen, OGAW/ AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?**

WealthCap entwickelt Geschlossene Publikums-AIF in seinen Kernanlageklassen Immobilien Deutschland und USA sowie Luftverkehr und Zielfondslösungen in den Segmenten Private Equity, Erneuerbare Energien/ Infrastruktur und gestreute Sachwert-Portfoliolösungen. Außerdem strukturiert WealthCap Geschlossene Spezial-AIF (mit den zuvor genannten Kernanlageklassen) und gegebenenfalls Offene Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen für die Zielgruppe professioneller Investoren. Geplant sind mittelfristig zwischen 400 und 500 Millionen Euro Platzierungsvolumen.

(2) **Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/ Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?**

Wir werden weiter unsere Kernanlageklassen (siehe oben) bedienen. Neue Anlageklassen sind je nach Marktlage und Kundeninteressen nicht ausgeschlossen.

(3) **Bieten Sie neben der kollektiven Vermögensver-**

waltung auch Nebenleistungen wie die Anlagevermittlung oder die Finanzportfolioverwaltung an beziehungsweise ist dies geplant?

Die KVG soll folgende Dienstleistungen und Nebendienstleistungen erbringen:

1. Individuelle Vermögensverwaltung und Anlageberatung gemäß § 20 Abs. 3 Ziffer 1 KAGB
2. Finanzportfolioverwaltung gemäß § 20 Abs. 3 Ziffer 2 KAGB
3. Anlageberatung gemäß § 20 Abs. 3 Ziffer 3 KAGB
4. Anlagevermittlung gemäß § 20 Abs. 3 Ziffer 5 KAGB
5. Sonstige mit den oben genannten Dienstleistungen unmittelbar verbundene Tätigkeiten gemäß § 20 Abs. 3 Ziffer 9 KAGB

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungslösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Unser Ziel ist es, regulierte Produkte am Markt zu platzieren und diese zu verwalten. Gegebenenfalls von uns initiierte Produkte, zum Beispiel so genannte „Ein-Anleger Fonds“ für professionelle Anleger, werden administrativ wie regulierte Produkte behandelt.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungslösungen bedienen? Bieten Sie beispielsweise auch interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Neben dem etablierten Publikumsgeschäft sprechen wir mit unseren individuellen Spezial-AIF professionelle Investoren aus den Bereichen Pensionskassen,

Versorgungswerke und Stiftungen an.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwestergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern?

Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?

Die KVG wird die Erbringung der folgenden Leistungen/ Aufgaben an ein Auslagerungsunternehmen übertragen:

- Aufgaben der Internen Revision
- Teilaufgaben Terrorismusfinanzierungsprüfung und PEP (politisch exponierte Personen)-Prüfung nach § 6 GWG zur Vermeidung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sowie sonstiger strafbarer Handlungen

Im Übrigen sind alle Geschäftsprozesse in der KVG gebündelt. Eine weitere externe Unterstützung ist nicht geplant. Es wurde eine neue Kapitalverwaltungsgesellschaft gegründet.

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF oder setzen Sie Dritte ein als Geschäftsführer der AIF?

Die Besetzungen werden wir flexibel handhaben.

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmen sich simultan ab) Modell?

Wir setzen auf ein gleichgelagertes Modell.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/ oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/ diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert?

Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/ WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Die Aufgaben der internen Revision werden an die UniCredit Bank AG – also an ein KWG-reguliertes Unternehmen unserer Unternehmensgruppe – ausgelagert; die Compliance-Aufgabe wird innerhalb der KVG wahrgenommen.

(5) Welches Rendite-/ Risikoprofil verfolgen Sie mit ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?

Grundsätzlich verfolgt WealthCap stets ein ausgewogenes, eher konservativ orientiertes Rendite-/ Risikoprofil, das sich auch an unseren Investitionsgrundsätzen orientiert.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?

Wir bedienen selbstverständlich weiter den Vertriebskanal HypoVereinsbank. Über unseren Drittvertrieb

sprechen wir auch Privat- und Genossenschaftsbanken, Landesbanken sowie ausgewählte Vermögensverwalter an.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt?

Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien?

Die Vertriebskompetenz ist in der WealthCap gebündelt. Unsere Vertriebspartner werden selbstverständlich mit individuellen Vertriebsmaterialien unterstützt.

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placement-Lösungen (nach VermAnlG) an?

WealthCap setzt bei Publikums-AIF grundsätzlich auf Drittvertrieb über Banken. Spezial-AIF werden sowohl von externen Vertriebspartnern als auch direkt von der KVG vertrieben werden.

(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

WealthCap hat sich frühzeitig für State Street Global Services GmbH als Verwahrstelle entschieden.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch – als Master-KVG – Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?

Nein.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsp performance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen?

Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

WealthCap hat seit vielen Jahren eine äußerst umfassende Kundenbetreuung, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgeht. Diese reicht von umfangreichen, persönlich aufbereiteten unterjährigen postalischen Informationen über Gesellschafterversammlungen bis hin zu einer ganztägig verfügbaren telefonischen Serviceline. Für professionelle Kunden sind – je nach Bedarf – sehr individuelle Lösungen geplant.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Wo ist ihr Sitz?

Am Eisbach 3, 80538 München

Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?

125.000 Euro

Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?

Am 09.01.2014 als „WMC Management GmbH“, umfirmiert per 30.10.2014 auf „WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH“

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Ja, die KVG hat mit der Wealth Management Capital Holding GmbH als herrschender Gesellschaft einen Gewinnabführungsvertrag.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

WealthCap verfügt bereits seit Jahren über ein Risikomanagement, das sich bisher bereits an den bankaufsichtsrechtlichen Vorgaben der UniCredit orientiert hat. Die Vorgaben des KAGB und der Level II VO an die Risikocontrollingfunktion wurden umgesetzt.

(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen?

WealthCap hat sich intensiv in die Weiterentwicklung der Kundenkommunikation mit eingebracht und den neuen Standard des bsi, zentral den Performance-Bericht, mitgestaltet. Zum Stichtag am 30.09. zählte WealthCap zu den wenigen, die diesem neuen Standard entsprochen und veröffentlichten.

Neben selbstverständlichen Jahresberichten werden individuelle Kundenberichte erstellt, die kundenorientierter und zeitnaher zur Verfügung gestellt werden.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/ direkt mit Ihren Kunden und Anlegern?

Wie informieren Sie die Presse?

Die Homepage von WealthCap wurde grundlegend überarbeitet. In geschlossenen Bereichen für Vertriebspartner und Anleger werden diverse Online-Mehrwerte zu den jeweiligen Fonds ständig gepflegt und zur Verfügung gestellt. Die Presse wird mit Pressemitteilungen, anlassbezogenen Pressegesprächen und jederzeit kurzfristiger Verfügbarkeit per E-Mail und Telefon betreut.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

Das ist derzeit nicht geplant.