



DIALOG. PERSPEKTIVEN. LÖSUNGEN.

ASSET-SERVICING KONFERENZ 2026

23. April 2026
Meliá Düsseldorf

Elevator Pitches/Vorträge



DIALOG. PERSPEKTIVEN. LÖSUNGEN.

Wachstum beginnt mit starken Impulsen

Partnerschaftlich Lösungen entwickeln

VORWORT

Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

wir freuen uns, Sie zur Asset-Servicing Konferenz 2026 im Meliá Düsseldorf begrüßen zu dürfen. Unter dem Leitmotiv „Dialog. Perspektiven. Lösungen.“ wollen wir auch in diesem Jahr einen Rahmen schaffen, in dem der fachliche Austausch, strategische Weichenstellungen und persönliche Begegnungen im Mittelpunkt stehen.

Das Asset Servicing entwickelt sich in einem hochdynamischen Umfeld, geprägt durch Konsolidierung, neue Marktteilnehmer, regulatorische Veränderungen und steigende Ansprüche institutioneller Investoren. Gemeinsam mit Kapitalverwaltungsgesellschaften, Verwahrstellen, juristischen Beratern und technologischen Dienstleistern wollen wir diese Entwicklungen beleuchten und Impulse für die Zukunft setzen.

Die Keynotes geben einen Einblick in das aktuelle Marktumfeld sowie in die Anforderungen aus Sicht eines institutionellen Investors – und bilden damit den idealen Auftakt für die weiteren Programmpunkte.

Mit unseren zwei Elevator-Pitch-Sessions bieten wir KVGen und Verwahrstellen eine Plattform, ihre Lösungen prägnant zu präsentieren.

Ergänzt wird das Programm durch Fachvorträge, Diskussionen und vielfältige Networking-Möglichkeiten, die zum intensiven Austausch über aktuelle Herausforderungen und Chancen einladen.

Den feierlichen Abschluss bildet das Abendprogramm mit einem volkswirtschaftlichen Impulsvortrag und der Verleihung des Awards für Herausragende Persönlichkeiten im Asset Servicing. Diese Auszeichnung würdigt Menschen, die mit ihrem Engagement, ihrer Expertise und ihrem Beitrag zur Weiterentwicklung unserer Branche besondere Maßstäbe gesetzt haben.

Wir danken allen Referentinnen und Referenten, Partnern und Teilnehmenden für ihre Mitwirkung und wünschen Ihnen eine inspirierende Konferenz, bereichernde Gespräche und neue Perspektiven für Ihre Kapitalanlage im Asset Servicing Bereich.

INHALTSVERZEICHNIS

AGENDA	04
REFERENTEN/MODERATOREN	05
Universal Investment	17
Deka Institutionell MEHR GESCHWINDIGKEIT, NEUE ASSETS, ANDERE PROZESSE DIE VERWAHRSTELLE HEUTE UND IN DER ZUKUNFT	18
Bankhaus Donner & Reuschel AG DIE VERWAHRSTELLE DER KURZEN WEGE	23
Die Evangelische Bank FÜR EINE NACHHALTIG LEBENSWERTE GESELLSCHAFT	28
HANSAINVEST ERWEITERT GESCHÄFT UM MASTER-KVG-DIENSTLEISTUNG	31
HSBC INKA INSTITUTIONELLE KAPITALANLAGE BRAUCHT STRUKTUREN DIE VERÄNDERUNG TRAGEN	35
Instibase DIE SMARTE COMMUNITY-PLATTFORM FÜR INVESTOREN & ASSET SERVICER	39
concedro ATTRAKTIVITÄT DES DEUTSCHEN ASSET-SERVICING-MARKTES	40
FineVest	42
panem „WIR BRINGEN INVESTMENT-REPORTING AUS DER EXCEL-ÄRA IN DIE ZUKUNFT.“	43
cedroBI	47
SPONSOREN / PARTNER / VERANSTALTER	48
IMPRESSUM	50

AGENDA

ERSTER TEIL

11.30 – 12.30 UHR

Registrierung / Quick Lunch

12.30 – 12.45 UHR

Eröffnung

12.45 – 13.05 UHR

BVI-Update
Rudolf Siebel

13.05 – 13.25 UHR

Key-Note: Kapitalmarkt. Irrtümer.
Jens Kummer

13.25 – 13.45 UHR

Key-Note: „Gender Diversity im Asset
Management – eine
Bestandsaufnahme“
Anne E. Connelly

13.45 – 14.05 UHR

Key-Note: Kernpunkte
einer Asset Servicing Auswahl
Dr. Udo Bröskamp

ZWEITER TEIL

14.05 – 14.35 UHR

Kaffeepause

14.35 – 16.05 UHR

Elevator Pitch KVGen
HANSAINVEST – HSBC-INKA –
Universal Investment

16.05 – 16.35 UHR

Kaffeepause

16.35 – 18.05 UHR

Elevator Pitch Verwahrstelle
DEKA Institutionell – Bankhaus Donner
& Reuschel – BNY

18.05 – 18.30 UHR

Abschluss und Übergang zur
Abendveranstaltung

18.30 – 21.00 UHR

Dinner & Awardverleihung

REFERENTEN

Rudolf Siebel

Rudolf Siebel verantwortet beim BVI die Bereiche Recht, Statistik, Research und IT. Er vertritt die Investmentbranche in zentralen nationalen und europäischen Gremien, u.a. bei der BaFin, im DIN-Normenausschuss Finanzen sowie in Expertengruppen der Europäischen Kommission.

Darüber hinaus ist er in verschiedenen internationalen Arbeitsgruppen und Ausschüssen aktiv, unter anderem bei EFAMA, ESMA und weiteren Initiativen zur Weiterentwicklung von Marktstandards und Finanzinfrastruktur.

Zuvor war er als Senior Credit Officer bei Moody's tätig und verantwortete die Analyse von Geldmarkt-, Rentenfonds und Versicherungen. Rudolf Siebel ist Rechtsanwalt und LL.M. (Georgetown University, Washington D.C.).



Anne Connelly

Anne Connelly ist eine Pionierin der Investmentfondsbranche, Gründerin von herMoney, Deutschlands größtem Finanzportal für Frauen, und Mitgründerin von Fondsfrauen, dem führenden Netzwerk für Frauen in der Finanzbranche.

Nach Stationen bei Pioneer Investments und als Geschäftsführerin von Morningstar Deutschland widmet sie sich seit 2016 Gender- und Finanzthemen. Mit ihren Plattformen stärkt und vernetzt sie Frauen in der Finanzwelt.



Jens Kummer

Jens Kummer ist ein erfahrener Investmentexperte mit 30 Jahren Berufserfahrung in der institutionellen Kapitalanlage. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann studierte er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Bank- und Versicherungswesen. In leitenden Funktionen bei renommierten Häusern wie SEB und cominvest verantwortete er Multi-Asset- sowie systematische Anlagestrategien mit signifikanten Volumina.



Als geschäftsführender Gesellschafter baute er die MARS Asset Management GmbH erfolgreich auf. Zuletzt war er als Chief Investment Officer bei der Faros Fiduciary Management AG tätig. Seit 2025 arbeitet Jens Kummer selbständig und berät institutionelle Investoren zu anspruchsvollen Fragestellungen der Kapitalanlage, insbesondere im Bereich Asset-Liability-Management und Managerauswahl. Darüber hinaus ist er Aufsichtsratsmitglied der CFA Society Germany und Gastgeber des Investment-Podcasts „Professionelles Investieren“.

Dr. Udo Bröskamp

Die Themen Strategie, Innovation und die Entwicklung und Umsetzung von M&A-Aktivitäten sind seit nunmehr mehr als fünfundzwanzig Jahren sein beruflicher Schwerpunkt.

- Boston Consulting Group (BCG) – Partner im Bereich Financial Services mit den Schwerpunkten Öffentlicher Bankensektor, Privat- und Firmenkunden sowie Immobiliengeschäft sowie Absatzfinanzierung der großen Automobilhersteller
- Roland Berger Strategy Consultants – Global Head Financial Services: Leitung und Ausbau der weltweiten Beratungsaktivitäten im Finanzsektor in 15 Ländern auf vier Kontinenten
- Oliver Wyman – Mitglied der Deutschland-Geschäftsführung
- Studium und Promotion der Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen in der Schweiz



Adrian Kunz

Adrian Kunz ist ein erfahrener Fonds- und Investmentexperte mit internationalem Hintergrund. Seit Dezember 2025 steht er als Geschäftsführer an der Spitze der FineVest Fund AG. Zuvor prägte er als Head of Fund Operations bei einer Schweizer Investment Boutique die Struktur und Steuerung komplexer Fondsvehikel und trug als Direktor die Gesamtverantwortung für sämtliche Fondsstrukturen.



Seine berufliche Laufbahn begann er als Fondsanalyst bei einem Schweizer Vermögensverwalter und führte ihn später ins Sales Management eines britischen Hedgefonds. Er verfügt über einen Master of Arts in Betriebswirtschaftslehre der Universität Zürich und verbindet heute operative Exzellenz mit fundiertem Marktverständnis im Fondsbereich.

DIRK GROSSHANS

Dirk Grosshans arbeitet seit Oktober 2015 für Universal Investment und war seither in verschiedenen Positionen in dem Unternehmen tätig. Er ist Executive Direktor und verantwortlich für die Geschäftsentwicklung im Bereich Asset Manager, Asset Owner und Fund Admin Insourcing sowie für den Bereich Consultant Relationship in der DACH Region.

Grosshans hat mehr als 19 Jahre Erfahrung in den Bereichen Securities Services Sales, die er größtenteils bei der State Street Bank in Frankfurt am Main sammelte. Er begann seine Karriere bei der State Street Bank im Rahmen eines Trainee-Programms im Jahr 2007 und war danach in verschiedenen Funktionen tätig, z.B. im Wertpapierleihe- und Custody-Vertrieb, bevor er zu seinem ehemaligen Kunden Universal Investment wechselte.



Mathias Heiß

Mathias Heiß ist seit Mai 2024 Chief Executive Officer der Univeral-Investment-Gesellschaft mbH, deren Geschäftsführer für Operations er bereits seit 2022 war. Er deckt alle Asset-Klassen und einen Großteil der Wertschöpfungskette operativ ab. Seit 2025 verantwortet er das Thema als COO auch auf Gruppenebene.

Er begann seine Laufbahn bei Universal Investment im Juli 2018 im Real-Estate-Bereich.

Zuvor arbeitet er über elf Jahre für die DWS Asset Management (Deutsche Bank Gruppe) im Operations-Bereich und in strategischen Projekten.



Christian Schmidt

Christian Schmidt ist Direktor Marktservice & Verwahrstelle bei der Evangelischen Bank eG und verantwortet die Marktfolge sowie die Verwahrstelle mit rund 6,5 Mrd. EUR Assets under Custody. In dieser Funktion steuert er zentrale operative und regulatorische Einheiten und verfügt über umfassende Führungserfahrung in komplexen Organisationsstrukturen.

Sein fachlicher Schwerpunkt liegt in den Bereichen Verwahrstelle, Wertpapierabwicklung, Marktfolge sowie in regulatorischen Fragestellungen. Darüber hinaus bringt er ausgeprägte Expertise in Transformations-, Auslagerungs- und Implementierungsprojekten mit.

Vor seiner Tätigkeit bei der Evangelischen Bank war Christian Schmidt in leitenden Funktionen bei Hauck & Aufhäuser sowie M.M. Warburg in Luxemburg tätig und verfügt über fundierte internationale Erfahrung im Depotbank- und Verwahrstellengeschäft.



Joachim Fröhlich

Joachim Fröhlich ist Vorstand der Evangelischen Bank eG und verantwortet zentrale Geschäftsbereiche im institutionellen Kundengeschäft. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Finanzbranche mit besonderem Fokus auf Asset Management, Kapitalanlage und strategische Weiterentwicklung von Finanzdienstleistungen.

Vor seiner Tätigkeit bei der Evangelischen Bank war er in leitenden Positionen im Bankensektor tätig und verfügt über umfassende Expertise in der Betreuung institutioneller Investoren sowie in regulatorischen und strategischen Fragestellungen.



Gunnar Rieke

Gunnar Rieke leitet im Kerngeschäftsfeld Asset Servicing des Bankhauses DONNER & REUSCHEL die Abteilung Financial Assets, in der Fondsinitiatoren und Asset Manager professionelle Ansprechpartner für ihre Fonds- und Depotmandate finden. Er blickt auf mehr als 25 Jahre Berufserfahrung im Kapitalmarktgeschäft, unter anderem im Renten- und Devisenhandel, zurück. Gunnar Rieke ist diplomierter Bankbetriebswirt und verfügt über einen Executive MBA an der Frankfurt School of Finance & Management.



Hayri Ulucan

Hayri Ulucan ist im Bankhaus DONNER & REUSCHEL zentraler Ansprechpartner für Institutionelle Anleger – im Schwerpunkt SGB IV-Investoren. Sein Verantwortungsbereich umfasst die Betreuung der institutionellen Kunden mit allen Möglichkeiten des Bankhauses, mit dem Schwerpunkt auf Asset Management Dienstleistungen. Er besitzt ein Diplom in Betriebswirtschaftslehre der Universität Hamburg und verfügt über 30 Jahre Branchenerfahrung.



Bevor Herr Ulucan in 2007 zum Bankhaus DONNER & REUSCHEL kam, war er in verschiedenen Instituten im Bereich Kapitalanlage tätig.

Joerg Débe

Jörg Debé ist seit November 2017 bei der DekaBank tätig. Als Leiter von Vertrieb & Kundenbetreuung der Verwahrstelle verantwortet er die Betreuung und den Vertrieb für institutionelle Kunden wie Investoren, Kapitalverwaltungs-gesellschaften und Asset Manager. Bevor Herr Debé zur Deka kam, leitete er als Relationship Executive das Team für die Betreuung von Versicherungen und KVGen bei Bank of New York Mellon SA/NV in Frankfurt im Bereich Investment Services.



Zuvor war er für die Depotbank der Société Générale und für Projekte im Bereich Relationship Management der BNP Paribas tätig.

Dirk Bednarz

Dirk Bednarz ist seit Juli 2019 bei der DekaBank und verantwortet seit Anfang 2026 die Consultant Coverage mit einem Schwerpunkt im Asset Servicing. Bevor er bei der DekaBank kam, bekleidete Herr Bednarz Führungs- und Spezialistenfunktionen im Vertrieb bei nationalen und internationalen Banken und Vermögensverwaltern, wie Merrill Lynch, Credit Suisse, Zürich Gruppe, Royal Bank of Canada und Bank of New York Mellon.



Ludger Wibbeke

Ludger Wibbeke ist seit Mitte 2019 Geschäftsführer der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH als Service- und Master-KVG im SIGNAL IDUNA Gruppe. Als Geschäftsführer fallen das Kundenmanagement für Neu- und Bestandskunden für Financial-Assets-, Real-Assets- und Private-Markets-Kunden in seinen Verantwortungsbereich in Deutschland und Luxemburg. Dies betrifft insbesondere die Bereiche Sales & Product Management, Strukturierungsberatung, Portfolio Oversight mit Portfolio & Transaction Management, Financing, Valuation, Investor Management sowie das Beteiligungsmanagement. Er ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der WohnSelect KVG sowie der HANSAINVEST LUX S.A. Als Mitglied im Präsidium ist er Vorsitzender im Ausschuss Investitionskapital des ZIA, aktives Mitglied im BAI und publiziert regelmäßig zu marktspezifischen sowie aufsichtsrechtlichen Themen.



Zuvor war Wibbeke fünf Jahre für das Fondsdienstleistungsgeschäft für Real Assets in Deutschland und Luxemburg bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers verantwortlich. Seine berufliche Laufbahn begann der Bankkaufmann als Rechtsanwalt für Bank- und Gesellschaftsrecht. Anschließend folgten Stationen als Chief Operating Officer sowie Deputy General Manager und Executive Director bei der Nord/LB insbesondere in der Niederlassung London. Von 2008 bis 2014 wirkte Wibbeke als geschäftsführender Direktor bei der Sal. Oppenheim und leitete u.a. den Bereich Operations & Depotbank Services.

Roman Trageiser

Roman Georg Trageiser startete seine Karriere in der Investmentindustrie 1993 bei der damaligen Commerzinvest. Es folgten Stationen bei dbi, die später in Allianz Global Investors integriert wurde, wo er ab 2002 maßgeblich den Aufbau des Master-KAG-Geschäfts verantwortete. 2009 übernahm er als Gründungsgeschäftsführer und CEO die Leitung der Dealis Fund Operations, dem ersten reinen KVG-Insourcing Dienstleister in Deutschland, bevor unter anderem weitere Führungsaufgaben bei Universal-Investment folgten.

Seit 2026 baut er vom Frankfurter Standort aus das Master-KVG-Geschäft der HANSAINVEST auf.



Dr. Tim Günter

Dr. Tim Günter ist Mitglied der Geschäftsführung der HSBC INKA. Er verantwortet die Bereiche Business Development & Client Management sowie Marketing & Communications und fokussiert sich auf die Entwicklung und Positionierung von Lösungen für institutionelle Kapitalanleger.

Von 2020 bis zu seinem Eintritt in die Geschäftsführung leitete er den Bereich Platform Origination & Client Management. Dort lagen der Ausbau strategischer Kundenbeziehungen und die Weiterentwicklung des Geschäfts, insbesondere im Bereich Alternative Investments, in seiner Verantwortung.

Seit 2012 ist Dr. Tim Günter für HSBC INKA in Düsseldorf tätig. Nach seinem Physikstudium und der Promotion an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn übernahm er verschiedene Funktionen in den Bereichen Produkt, Vertrieb und Kundenmanagement.



Dunja Hundt

Dunja Hundt ist Leiterin des Bereichs Business Development bei HSBC INKA. Sie studierte Volkswirtschaftslehre an der Technischen Universität Dortmund und schloss ihr Studium als Diplom-Volkswirtin ab. Erste berufliche Erfahrungen sammelte sie am RWI Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung.

Im Jahr 2006 begann sie ihre Laufbahn bei HSBC zunächst im Custody Bereich, bevor sie zur Master-KVG HSBC INKA wechselte. Dort war sie in verschiedenen Funktionen in der Kundenbetreuung tätig und übernahm 2011 die Leitung im Bereich Sales & Business Development.

Ihr Fokus liegt auf der Entwicklung effizienter, nachhaltiger Lösungen, die individuell auf Kundenanforderungen abgestimmt sind.



Katarina Melvan

Katarina Melvan leitet das BNY Asset Servicing Geschäft in Deutschland und ist Niederlassungsleiterin der Europäischen Bank mit Sitz in Frankfurt am Main.

Vor ihrer aktuellen Position war Katarina Melvan Sprecherin der Geschäftsführung der BNY Mellon Service KVG. Davor war sie Head of Operations Deutschland, zuständig für Custody Operations sowie die Verwahrstellenfunktionen in Deutschland, Luxemburg und Belgien. Katarina ist seit 2007 bei BNY.

Vor ihrem Eintritt bei BNY hatte Katarina Melvan verschiedene Führungspositionen bei der State Street Bank und der Deutschen Bank in Frankfurt inne.

Katarina Melvan ist Diplom-Volkswirtin und studierte an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz.



Stephan Koschmieder

Stephan Koschmieder ist seit April 2025 Client Executive Germany bei BNY Asset Servicing in Deutschland und war zuvor seit 2018 Head of Business Development Germany, Austria & CEE bei BNY Asset Servicing.

Vor seiner Zeit bei BNY war er über elf Jahre bei Euroclear tätig, wo er für Sales & Relationship Management in mehreren europäischen Märkten verantwortlich war.



Er verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Finanzindustrie. Seine berufliche Laufbahn begann er im Brokerage für Kunden, die in US-Märkte investierten. Weitere berufliche Stationen führten ihn zu Unternehmen wie CQG, GL Trade (heute FIS) sowie zu Standard & Poor's Investor Services im Bereich Financial Advisory und Portfolio Management.

Stephan Koschmieder ist Diplom-Wirtschaftsinformatiker (FH)

Martin Arnold

Martin Arnold ist Gründer der InstiBase, der Plattform für die Community der Investoren, Asset Servicer und Asset Manager.

Als Managementberater war er in führenden deutschen und internationalen Consultancies spezialisiert auf die Finanzindustrie tätig. Seine Kernthemen sind hierbei Risikomanagement, Compliance und die effiziente Umsetzung von Geschäftsprozessen. Ebenso war er als Mitglied der Geschäftsleitung in internationalen Banken als CRO für die Ertüchtigung dieser Bereiche und für erfolgreiche Abnahmen durch die Aufsichtsbehörden zuständig. Diese über 25-jährige Erfahrung bringt er nun in die Prozesse der Community zwischen Asset Servicern und Investoren ein.



Kathrin Sick

Kathrin Sick ist als Business Expert im Bereich Asset Servicing bei concededro GmbH als Beraterin tätig. Vor ihrem Eintritt bei concededro war sie in leitender Funktion bei einem internationalen Kreditinstitut in der Kapitalverwaltungsgesellschaft zuständig für die Bereiche Business Development, Produktentwicklung, Sales und Kundenbetreuung sowohl für die KVG als auch Verwahrstelle.

Kathrin Sick ist Diplom-Volkswirtin und studierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München.



Moderatoren

JÜRGEN SCHARFENORTH

Jürgen Scharfenorth ist Senior Business Advisor bei concedro GmbH. Experte im Bereich Asset Servicing und in der Finanzindustrie.

Er blickt auf eine über 35-jährige Erfahrung in der Finanzindustrie zurück, wo er in verschiedenen leitenden Positionen, unter anderen als Managing Director bei deutschen und internationalen Unternehmen tätig war. Stationen waren u.a. bei CACEIS Bank, Bank of New York Mellon, Société Générale und Union Investment.



Helge Taube

Helge Taube konzentriert sich als Business Expert für die concedro GmbH auf die Fach- und Managementberatung mit Schwerpunkten im Asset- und Wealth Management sowie Private Banking.

Seine nationale und internationale Expertise hat er in leitenden Funktionen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Produktmanagement bei global erfolgreichen Vermögensverwaltern aufgebaut.

Nachhaltigkeit, eine ganzheitliche Betrachtung der Wertschöpfungskette und die Digitalisierung von Produkt- und Vertriebslösungen steht im Mittelpunkt der von ihm betreuten und initiierten Projekte. Dabei steht für ihn stets eine konsequente Kundenorientierung im Mittelpunkt.



Vorausdenken – Komplexität beherrschen

Mit Innovationskraft, fundiertem Know-how und langjähriger Erfahrung unterstützen wir unsere Kunden erfolgreich in der Strukturierung ihrer Kapitalanlage oder bei der Auflage ihrer Fonds. Entweder als One-Stop-Shop oder konzentriert auf einzelne spezifische Komponenten. Mit unserem Hauptsitz Frankfurt am Main und unseren Standorten Dublin, Krakau, London, Luxemburg, Paris, Singapur und Stockholm ermöglichen wir zudem einen unkomplizierten Zugang zu allen europäischen und globalen Finanzmärkten.

Universal Investment – eine der führenden unabhängigen Fonds-Service-Plattformen und Super ManCos in Europa und seit 1968 für unsere Kunden im Finanzmarkt aktiv.

universal-investment.com | + 49 69 71043-0

MEHR GESCHWINDIGKEIT, NEUE ASSETS, ANDERE PROZESSE – DIE VERWAHRSTELLE HEUTE UND IN DER ZUKUNFT

Das Verwahrstellengeschäft gewinnt zunehmend an Bedeutung. An der Schnittstelle zwischen Regulatorik, neuen Produkten und sich verändernden Infrastrukturen stehen Verwahrstellen im Mittelpunkt vieler bedeutender Veränderungen. Welche Themen derzeit für institutionelle Investoren besonders interessant sind, zeigen Jörg Debé, Leiter Investment Services, und Markus Groll, Kundenbetreuer Investment Services, im Interview auf.



Links: Jörg Debé, Leiter Investment Services, Deka; Rechts: Markus Groll, Kundenbetreuer Investment Services, Deka

HERR DEBÉ, DIE VERWAHRSTELLE UND DEPOTBANK DER DEKA IST MIT ÜBER 600 MILLIARDEN EURO ASSETS UNDER CUSTODY EINER DER GRÖßTEN ANBIETER IM DEUTSCHEN MARKT.¹ WELCHE THEMEN PRÄGEN KURZ- UND MITTELFRISTIG DAS GESCHÄFT?

Debé: Wir sehen mehrere Entwicklungen. Zum einen hält der Trend zur Konsolidierung im Verwahrstellenmarkt an. Ein weiteres Thema ist die Regulatorik, zum Beispiel die Umstellung auf den Abwicklungszyklus T+1. Und schließlich spielt Digitalisierung eine zentrale Rolle; nicht nur in Form effizienterer Prozesse und Systeme, sondern auch mit Blick auf neue Assetklassen und Infrastrukturen wie etwa digitale Assets oder Stablecoins und natürlich die Blockchain.

WARUM GEBEN IMMER MEHR MARKTTILNEHMER IHR VERWAHRSTELLENGESCHÄFT AUF?

Groll: Das Verwahrstellengeschäft entwickelt sich zunehmend zu einem Skalengeschäft. So machen etwa regulatorische Änderungen teilweise erhebliche Investitionen notwendig. Auf der anderen Seite erwarten viele Kunden heute integrierte Services aus einer Hand. Idealerweise reicht die Prozesskette vom Handel über das Middle Office bis hin zur Abwicklung und Verwahrung.

Debé: Für die Deka stellt sich diese Frage nicht. Wir sind seit über 60 Jahren im Verwahrstellengeschäft aktiv. Für uns ist die Verwahrstelle ein strategisches Kerngeschäft. Deshalb haben wir in den vergangenen Jahren auch viel in Technologie, also Infrastruktur und Expertise, sowie in Teams investiert.

SIE HABEN DIE UMSTELLUNG AUF T+1 BEREITS ANGESPROCHEN. WARUM IST DAS FÜR VERWAHRSTELLEN SO RELEVANT?

Groll: Aktuell gilt in Europa noch der Abwicklungszyklus von T+2. Künftig soll ein Geschäft bereits einen Werktag nach dem Handel abgewickelt sein. Das setzt erhebliche prozessuale und systemische Anpassungen bei allen Marktteilnehmern voraus, weil sich die Zeit für Nachhandelsprozesse deutlich verkürzt. Für US-Wertpapiertransaktionen wurde dieser Schritt bereits vor rund eineinhalb Jahren vollzogen.

¹ Assets under Custody inkl. Direktbestände, Stand: März 2026

Debé: Europa ist allerdings deutlich komplexer: Wir haben hier eine fragmentierte Struktur mit vielen Märkten, Zentralverwahrern, Zeitzonen und regulatorischen Besonderheiten. Da ist die Umstellung nur mit mehr Automatisierung, schnellerer Kommunikation und strengeren Standards zu bewältigen.

WIE BEREITET SICH DIE DEKA AUF DIESE UMSTELLUNG VOR?

Debé: Wir sehen uns sehr gut aufgestellt. Bereits die Umstellung in den USA hat dazu geführt, dass viele Prozesse optimiert wurden. Das kommt uns jetzt zugute. Wir können die Umstellung also grundsätzlich über unsere schon bestehende Infrastruktur abbilden. Der wesentliche Punkt liegt für uns weniger in der Technik als in prozessualen Anpassungen. Hier arbeiten wir daran, unsere Abläufe weiter zu digitalisieren und zu automatisieren.

SIE HABEN EINGANGS AUCH DIGITALE ASSETS ERWÄHNT. WARUM IST KRYPTOVERWAHRUNG FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN ÜBERHAUPT RELEVANT?

Groll: Durch Tokenisierung können Vermögensgegenstände mittlerweile auch digital auf der Blockchain begeben werden. Für den Handel und die Verwahrung braucht es allerdings eine ganz andere Infrastruktur, die teilweise erst geschaffen wird. Die Deka hat hier früh begonnen, entsprechende Kompetenzen aufzubauen. Wir haben beispielsweise SWIAT entwickelt, eine Blockchain-basierte Plattform zur Abwicklung von Wertpapiertransaktionen in Echtzeit. Weiterhin hat die DekaBank als eine der ersten Banken in Deutschland 2024 die Krypto-Verwahrlicenz erhalten. Das bedeutet für unsere Kunden, dass sie nicht nur Krypto-Assets über SWIAT abwickeln können, sondern diese auch bei der Deka verwahren lassen können.

Debé: Allerdings hat sich gezeigt, dass eine solche Infrastruktur langfristig nur funktioniert, wenn genug Marktteilnehmer sie nutzen und weiterentwickeln. Deshalb wurde die Technologie inzwischen in Regulated Layer One (RL1) überführt. Dabei handelt es sich um eine europäische Initiative mehrerer Finanzinstitute zum Aufbau eines Distributed-Ledger-Netzwerks. Man kann sich RL1 als regulierte Infrastruktur – gewissermaßen als die Straße, auf der Assets transportiert werden – vorstellen.

WENN RL1 DIE INFRASTRUKTUR IST, WAS KANN AUF DIESER „STRASSE“ DANN TRANSPORTIERT WERDEN?

Groll: Theoretisch alles: Kryptowerte, Wertpapiere oder andere digitale Vermögenswerte. Ein entscheidender Baustein fehlt allerdings bislang noch im europäischen Markt: digitales Geld auf der Blockchain. Heute müssen Transaktionen häufig weiterhin über klassisches Fiatgeld abgewickelt werden. Deshalb entwickeln wir gemeinsam mit anderen Finanzinstituten in einem europäischen Konsortium Qivalis, einen Euro-Stablecoin, der „Cash on-chain“ verfügbar macht. Der Mehrwert liegt darin, dass Zahlung und Wertpapier auf derselben Infrastruktur abgewickelt werden können. Perspektivisch reduziert das Brüche im Ablauf und kann Settlement-Prozesse erheblich beschleunigen.

DAS KLINGT, ALS KÖNNTEN SOLCHE TECHNOLOGIEN KÜNFTIG AUCH DIE KLASSISCHE WERTPAPIERABWICKLUNG VERÄNDERN?

Groll: Genau. Auf einer Blockchain lassen sich Transaktionen grundsätzlich in Echtzeit abwickeln, das heißt in T+0. Deshalb sehen viele Marktteilnehmer DLT als eine mögliche Grundlage für zukünftige Abwicklungsmodelle.

Debé: Die Umstellung auf T+1, digitale Assets, Stablecoins und Initiativen wie RL1 sind keine isolierten Entwicklungen. Sie verfolgen dieselben Ziele: mehr Effizienz, geringere Risiken und stärker automatisierte Prozesse. Deshalb glauben wir auch, dass wir mit diesen Projekten unser Verwahrstellengeschäft für Kunden zukunftssicher machen. Letztlich ist das ein weiteres Bekenntnis der Deka zur Bedeutung dieses Geschäftsbereich

Hinweis: Diese Unterlage/Inhalte wurden zu Werbezwecken erstellt. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Deka Investmentfonds sind die jeweiligen Basisinformationsblätter, die jeweiligen Verkaufsprospekte und die jeweiligen Berichte, die Sie in deutscher Sprache bei Ihrer Sparkasse oder der Deka Deutsche Girozentrale, 60625 Frankfurt und unter www.deka.de erhalten. Bitte lesen Sie diese, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

Ihre Oase in der Servicewüste.

Deka Verwahrstelle – wir lassen Ihre Assets
nicht verdursten.

Keine Fata Morgana! Es gibt sie tatsächlich, die Verwahrstelle mit persönlicher Betreuung, kurzen Wegen in Frankfurt, deutschem Vertragsrecht und verständlicher Dokumentation. Wir sind die Spezialisten für deutsche Investoren mit internationalem Anspruch – seit 1962 gibt es unseren zuverlässigen individuellen Service auch für Ihre Karawane. Warum sollten Sie Ihre Assets weiterziehen lassen?

Überlegen. Investieren.


Deka
Institutionell



Jetzt scannen
und mehr zum Thema
in unserem Videocast erfahren.

Asset Servicing | Fundamentales Portfoliomanagement | Kapitalmarktlösungen |
Passives Portfoliomanagement | Quantitatives Portfoliomanagement | Real Assets

DekaBank Deutsche Girozentrale
Weiterführende Informationen unter [deka-institutionell.de](https://www.deka-institutionell.de)

 Finanzgruppe

DIE VERWAHRSTELLE DER KURZEN WEGE



Direkt an der Hamburger Binnenalster: DONNER & REUSCHEL

Der Markt für Spezialfonds ist und bleibt einer der wichtigsten Bausteine institutioneller Kapitalanlagen. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen, die Komplexität alternativer und realer Investitionsstrukturen sowie der Bedarf an belastbaren, schnellen und fundierten Entscheidungswegen. In diesem Umfeld gewinnt die Wahl der richtigen Verwahrstelle erheblich an Bedeutung – insbesondere dann, wenn sie nicht nur eine gesetzliche Pflicht aus dem KAGB erfüllt, sondern ein echter Sparringspartner ist, der die Welt seiner Kunden versteht.

Genau diesen Anspruch verfolgt das Bankhaus DONNER & REUSCHEL seit mehr als einem Vierteljahrhundert: Die Verwahrstellenfunktion ist mit über 33 Milliarden Euro Assets under Custody eines der strategischen Kerngeschäftsfelder des Hauses – nicht ein Nebenprodukt, nicht eine ergänzende Einheit, sondern Kern des Bankhauses. Das zeigt sich in der klaren Wachstumsstrategie, der Investition in eigenes Personal, spezialisierte Teams, moderne Softwarelösungen und die konsequente Weiterentwicklung der Dienstleistungen für Financial und Real Assets.

ANSPRECHPARTNER AUF AUGENHÖHE – KEINE CALL CENTER, KEINE ANONYMEN STRUKTUREN

Institutionelle Anleger benötigen Ansprechpartner, die ihre Strukturen kennen, ihre Governance verstehen und die regulatorischen Besonderheiten ihrer Segmente sicher beherrschen.

Bei DONNER & REUSCHEL arbeitet jeder Kunde mit einem festen Ansprechpartner zusammen. Keine Call Center, keine anonymen und komplizierten Abstimmungsschleifen. Diese enge Betreuung ist ein Grund dafür, warum institutionelle Anleger aus den Bereichen SGB-IV oder VAG wie Krankenkassen, Versorgungseinrichtungen oder Pensionskassen seit vielen Jahren auf die Bank setzen.

Im Hintergrund unterstützen Spezialisten, die juristische, regulatorische, immobilienfachliche oder buchhalterische Expertise mitbringen – und damit genau jenes Know-how, das komplexe Spezialfondsstrukturen erfordern.

FOKUS AUF DAS, WAS INSTITUTIONELLE ANLEGER BRAUCHEN

Die Verwahrstelle folgt klaren Prinzipien – bewusst fokussiert auf individuelle Lösungen für Spezialmandate abseits der Beliebigkeit.

- **SPEZIALISIERUNG STATT STANDARDABWICKLUNG:**
DONNER & REUSCHEL versteht sich als Anbieter mit handwerklichem Anspruch: eine Verwahrstelle, die Financial Assets ebenso sicher beherrscht wie Real Assets.
- **STABILITÄT, DIE VERTRAUEN SCHAFFT:**
Spezialfondsstrukturen sind langfristig. Stabilität in Systemen, Menschen und Prozessen entscheidet über die Qualität der Zusammenarbeit. DONNER & REUSCHEL punktet mit hoher Personalkontinuität und eingespielten, erfahrenen Teams – ein wichtiger Stabilitätsanker insbesondere bei Mandaten, die über Jahre oder Jahrzehnte laufen.
- **TRANSPARENZ UND DIALOG AUF AUGENHÖHE:**
Komplexe Spezialfondsstrukturen brauchen klare, offene Kommunikation. Die Verwahrstelle entwickelt gemeinsam mit KVGen, Asset Managern und Investoren tragfähige Lösungen in einem transparenten Umfeld.

PROFESSIONELLER HANDEL MIT DIREKTEM DRAHT – 8 BIS 22 UHR

Zentraler Erfolgsfaktor für jede Verwahrstelle ist es Transaktionen schnell, sicher und marktschonend abzuwickeln. DONNER & REUSCHEL bietet institutionellen Anlegern direkten Zugang zu erfahrenen Händlern – ohne vorgeschaltete Gatekeeper, ohne Warteschleifen. „Talk to the Trader“ bedeutet:

- persönliche Erreichbarkeit bis 22 Uhr,
- schnelle, marktschonende Orderausführung,
- High- und Low-Touch-Handel,
- Zugang zu Regionalbörsen, MTFs, SIs und OTC-Plattformen,
- Expertise in Aktien, Renten, Währungen, Derivaten und ETFs.

Gerade im institutionellen Umfeld entscheidet Geschwindigkeit und Präzision häufig über den Erfolg einer Transaktion.

ENGE BEGLEITUNG IN ANLAGEAUSSCHÜSSEN

SGB-IV-Investoren, Krankenkassen und weitere institutionelle Anleger verfügen über komplexe Gremien. Hier ist die Verwahrstelle nicht nur Kontrollinstanz, sondern Impulsgeber. Die Experten der Privatbank DONNER & REUSCHEL bringen ein:

- regulatorische Einordnungen,
- Prozess- und Strukturwissen,
- Vergleichserfahrung aus über 300 Fonds,
- klare Kommunikation in heterogenen Ausschusssrunden.

PRAXISBEISPIELE, DIE DEN UNTERSCHIED ZEIGEN

DONNER & REUSCHEL hat bereits mehrfach außergewöhnliche Fondsideen erfolgreich umgesetzt – etwa den ersten deutschen Edelmetallfonds mit physischem Gold oder Fonds mit Mikrokredit- bzw. Mezzaninekapitalstrategien. Solche Projekte zeigen, Offenheit für Besonderes – und zugleich Begleitung klassischer Fonds.

WARUM DONNER & REUSCHEL DIE RICHTIGE WAHL IST

- **PERSÖNLICHKEIT ALS PRINZIP** – echte Ansprechpartner, keine Servicemaschinen.
- **TIEFES AUFSICHTSRECHTLICHES KNOW-HOW (Z.B. SGB-IV UND VAG)** – wir kennen die besonderen Anforderungen.
- **FACHLICHE TIEFE IM KERNGESCHÄFT** – Verwahrstelle ist keine Nebenfunktion, sondern Kernkompetenz.
- **DIREKTER HANDEL BIS 22 UHR** – ohne Umwege und mit echtem Zugang zu Händlern.
- **FLEXIBLES ANGEBOT** – Verwahrstelle, Asset Management as a Service und Handel aus einer Hand.
- **LUXEMBURG-AUFSTELLUNG** – zusätzliche regulatorische Flexibilität und Mandatsmöglichkeiten.
- **TEAMSTÄRKE & IT-POWER** – Großbanktechnologie kombiniert mit schlanken Entscheidungswegen.

FAZIT: EINE VERWAHRSTELLE, DIE DEN INSTITUTIONELLEN ALLTAG VERSTEHT

In einem Umfeld zunehmender Komplexität suchen institutionelle Anleger Partner, die nicht nur formal zuständig sind, sondern inhaltlich weiterhelfen und Mehrwerte schaffen. DONNER & REUSCHEL verbindet spezialisiertes Fachwissen mit persönlicher Nähe, professionellem Handel und detaillierter Kenntnis institutioneller Entscheidungsstrukturen.



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

Anzeige

HAMBURG

MÜNCHEN

BREMEN

DÜSSELDORF

FRANKFURT

STUTTGART



*„Für mich bedeutet Asset Servicing
persönlicher Kontakt und
individuelle Lösungen.“*

Gunnar Rieke, Leiter Asset Servicing Financial Assets
im Bankhaus DONNER & REUSCHEL

Wir sind für Sie da. Gunnar Rieke, Telefon: +49 172 23 53 951

www.donner-reuschel.de

Die Evangelische Bank – für eine nachhaltig lebenswerte Gesellschaft



Die Evangelische Bank (EB) ist ein genossenschaftlich organisiertes Kreditinstitut mit Hauptsitz in Kassel. Hervorgegangen aus der Fusion der Evangelischen Kreditgenossenschaft (EKK) und der Evangelischen Darlehensgenossenschaft (EDG) in 2014, zählt sie heute mit einer Bilanzsumme von 8,83 Mrd. Euro (2025) und rund 400 Mitarbeiter:innen zu den größten Kirchenbanken und Genossenschaftsinstitutionen Deutschlands.

Partnerin von Kirche, Diakonie, Gesundheits- und Sozialwirtschaft

Die Kund:innen der EB kommen vorrangig aus Kirche und Diakonie sowie aus der Gesundheits- und Sozialwirtschaft. Im Zentrum ihres Kerngeschäfts steht die Finanzierung von Vorhaben der Daseinsvorsorge: Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Bildungsinstitutionen, Einrichtungen der Kinder-, Jugend- und Behindertenhilfe sowie Projekte für bezahlbaren Wohnraum.

Die EB sieht es als ihre Aufgabe an, ihre Kund:innen auf dem geforderten Transformationspfad hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft und Gesellschaft bestmöglich zu begleiten. Sie nimmt die besonderen Herausforderungen in den Fokus, denen ihre Kund:innen gegenüberstehen. In der Regel finden sich in der Gesundheits- und Sozialwirtschaft komplexe Finanzstrukturen. Dies gilt sowohl für Krankenhäuser als auch für Einrichtungen der Pflege und weitere Helfefelder. Das Leistungsportfolio der EB umfasst ganzheitliche Finanzierungslösungen, die auf diese Institutionen zugeschnitten sind.

Nachhaltigkeit als strategisches Selbstverständnis

Für die Evangelische Bank ist Nachhaltigkeit kein Trend, sondern Selbstverständnis.

Ihr unternehmerisches Handeln basiert auf einer christlichen Werteorientierung, die ökonomische Solidität, ökologische Verantwortung und sozial-ethische Wirkung miteinander verbindet. Nachhaltigkeit ist fest im Leitbild verankert und integraler Bestandteil des Geschäftsmodells.

Als erste Kirchen- und Genossenschaftsbank erhielt die EB die Nachhaltigkeitszertifizierung nach EMASplus – ein klares Zeichen für überprüfbare Standards und transparente Prozesse. Erstmals erreichte die EB die begehrte Zertifizierung im Jahr 2011, seitdem lässt sie sich alle drei Jahre rezertifizieren.

Bei der Geldanlage spielen für die Bank nicht nur die klassischen Ziele wie Sicherheit, Liquidität und Rentabilität eine entscheidende Rolle. Auch im (Eigen-)Anlagengeschäft setzt die Bank Maßstäbe: Gemeinsam mit ihrer Tochtergesellschaft EB – Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) entwickelte sie eigene, konsequente Nachhaltigkeitsfilter. Diese stellen sicher, dass Investitionen unter dem Label der EB messbar zur Erreichung der Sustainable Development Goals (SDGs) beitragen.

Verwahrstelle mit Verantwortung

Wer nachhaltig investiert, braucht eine Verwahrstelle, die Verantwortung übernimmt.

Seit 1989 ist die EB als Verwahrstelle für Spezialfonds (AIF) tätig, seit 2020 auch für Publikumsfonds (OGAW). Mit einem verwahrten Fondsvermögen von 6,54 Mrd. Euro gehört sie zu den spezialisierten Verwahrstellen im deutschen Markt – bewusst fokussiert und mit einem klaren Qualitätsanspruch.

Aktuell arbeitet die Bank mit fünf Service- und Master-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGGen) sowie zahlreichen, auch internationalen Asset Managern zusammen. Weitere Anbindungen sind bereits in Planung.

Die EB kombiniert ein professionelles Fondsbuchhaltungssystem (Modell II) mit branchenüblichen IT-Schnittstellen für effiziente, standardisierte Prozesse. Gleichzeitig bietet sie individuelle Lösungen, wenn besondere Anforderungen es erfordern. Für die sichere Verwahrung der Vermögenswerte steht das weltweite Lagerstellennetzwerk ihres regulierten Unterverwahrers zur Verfügung. Ergänzende Services wie Quellensteuerabwicklung und Proxy Voting komplettieren das Leistungsspektrum.

Das Verwahrstellenteam der EB agiert mit jahrzehntelanger Erfahrung, einem hohem Automatisierungsgrad und einem klaren Verständnis regulatorischer Anforderungen – als verlässlicher Partner für KVGGen, Asset Manager und institutionelle Investoren.

Ihr Weg zu uns

Evangelische Bank eG
Ständeplatz 19
34117 Kassel

www.eb.de



Mario Umbach
Leitung
Verwahrstelle
Tel.-Nr.: 0561 7887-2497
E-Mail: mario.umbach@eb.de



Ulf Möller
Direktor Vertrieb Kirche &
Institutionelle Anleger
Tel.-Nr.: 0561 7887-3500
E-Mail: ulf.moeller@eb.de

HANSAINVEST ERWEITERT GESCHÄFT UM MASTER-KVG-DIENSTLEISTUNGEN



DEUTLICH ÜBER EINE
BILLION EURO
ADMINISTRIEREN MASTER-
KVGs IN DEUTSCHLAND
FÜR INSTITUTIONELLE
INVESTOREN. AUCH DIE
HANSAINVEST ARBEITET
BEREITS MIT ASSET
OWNERN ZUSAMMEN –
UND BAUT DAS GESCHÄFT
NUN AKTIV AUS.
GESCHÄFTSFÜHRER
LUDGER WIBBEKE
ERKLÄRT DIE
HINTERGRÜNDE.

Wir sind stolz darauf, dass wir als Kapitalverwaltungsgesellschaft einen vollen Werkzeugkasten haben. Mit dem Werkzeugkasten haben wir in den vergangenen Jahren vor allem Strukturen für Asset Manager gebaut haben: Publikums- und Spezialfonds, OGAWs oder ELTIFs sowie offene und geschlossene Fonds – und all das mit einer sehr breiten Assetklassenkompetenz. Asset Manager können als unsere Vertragspartner über diese Strukturen Assets managen und dafür Kapital von privaten oder institutionellen Investoren wie Versorgungswerke und Versicherungen einsammeln.

Nun wollen wir die Werkzeugkiste auch im Master-KVG-Geschäft nutzen und mehr Asset Owner als Vertragspartner gewinnen: institutionelle Investoren wie Family Offices, Versorgungswerke und Versicherungen. Diese können ihr Kapital in der Breite der unterschiedlichen Assetklassen – von Financial Assets über Immobilien bis Private Markets – in diversen Spezialfondskonstruktionen aus Master- und Subfonds einbringen. Das macht es für Asset Owner einfacher, ihre diversifizierten, individuellen Asset-Allokationen zu steuern – beispielsweise durch ein zusammenfassendes Reporting.

SPEZIALFONDSKONSTRUKTIONEN FÜR ASSET OWNER ENTSCHEIDEND

In unserem Service-KVG-Geschäft sind Prozesse und Strukturen für solche Spezialfondskonstruktionen seit Jahren gewachsen und erprobt. Wir nutzen sie aber auch schon seit Längerem für einzelne institutionelle Investoren – wie zum Beispiel unsere Muttergesellschaft, die SIGNAL IDUNA Gruppe, für die wir diese Kompetenz bereits erfolgreich aufgebaut und umgesetzt haben. Mit diesem Wissen und unserem Hintergrund wollen wir aktiv an den Markt für Asset Owner gehen.

Die derzeitige Entwicklung des Master-KVG-Marktes ist ein weiterer Grund für den Einstieg in dieses Geschäftsfeld: Der Markt in Deutschland ist zwar groß, aber bisher noch sehr übersichtlich. Zurzeit administrieren Master-KVGs in Deutschland laut einer Untersuchung der Kommalpha AG ein Volumen von deutlich über einer Billion Euro in den mehr als 2.700 Masterfonds mit einer Größe zwischen 65 Millionen und mehr als zwei Milliarden Euro.

MASTER-KVG-MARKT IM UMBRUCH

Dabei ist der Markt trotzdem überschaubar, weil nur gut ein Dutzend Master-KVGs hierzulande mit institutionellen Investoren zusammenarbeitet. Für institutionelle Investoren, die eine leistungsfähige Master-KVG suchen, hat sich das Angebot in den vergangenen Jahren aber massiv verändert: Einige Anbieter haben ihr Geschäft eingestellt, andere es an Konkurrenten weitergegeben und wieder andere Master-KVGs haben neue Gesellschafter.

Diese Veränderung schafft Raum für Neues. Denn gleichzeitig suchen dadurch viele Asset Owner eine persönliche und dennoch effiziente Master-KVG und sind damit an die HANSAINVEST herangetreten. Wir wenden uns daher insbesondere an institutionelle Investoren mit kleineren und mittleren Anlagevolumen und stellen Financial Assets in den Vordergrund, setzen aber auch erste Mandate im Real-Assets-Bereich um.

Mit Roman Georg Trageiser haben wir einen Experten für das Master-KVG-Geschäft gewonnen, der institutionelle Anleger mit Fokus auf betriebliche Altersvorsorge sowie auf die Finanzierung des gesellschaftlichen Wandels unterstützen wird. Fakt ist: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um uns aktiv als Master-KVG zu positionieren – und wir kommen damit unserem Ziel näher, Kapital in Chancen zu verwandeln, um Zukunft zu gestalten.

ZUGÄNGE FÜR WEITERES WACHSTUM

Wenn Sie weitere Fragen haben oder sich zu dem Thema austauschen wollen können Sie sich vor Ort auf der Asset-Servicing Konferenz an das Team der HANSAINVEST wenden. Darüber hinaus steht Ludger Wibbeke, Geschäftsführer der HANSAINVEST, jederzeit für Gespräche zum Master-KVG-Geschäft zur Verfügung.

LUDGER WIBBEKE
GESCHÄFTSFÜHRER

HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH
TELEFON +49 40 300 57-61 44
LUDGER.WIBBEKE@HANSAINVEST.DE

WIR VERWANDELN KAPITAL IN CHANCEN,

um Zukunft zu gestalten

Als starke Service-KVG sind wir in der Lage, spannenden Visionen den Weg zu bereiten und Fonds aufzulegen, die im Leben vieler Menschen einen echten Unterschied machen. Ob offene oder geschlossene Fonds, Publikums- oder Spezialfonds, in Deutschland oder Luxemburg - lassen Sie uns gemeinsam etwas bewegen.



INSTITUTIONELLE KAPITALANLAGE BRAUCHT STRUKTUREN, DIE VERÄNDERUNG TRAGEN

Institutionelle Investoren steuern ihre Kapitalanlage in einem Umfeld, das spürbar komplexer geworden ist. Neben der strategischen Allokation und der Suche nach belastbaren Renditequellen gewinnen Governance, Transparenz, Datenverfügbarkeit, operative Resilienz und regulatorische Anschlussfähigkeit an Gewicht. Entscheidend ist dabei weniger die einmalige Strukturierung als die Fähigkeit, Veränderungen über den Zeitverlauf kontrolliert in bestehende Set-ups zu integrieren. Dazu braucht es starke Partner, die die kontinuierliche Anpassung ermöglichen.

Was belastbare Strukturen leisten müssen

Regulatorische Anforderungen nehmen weiter zu und der Markt für institutionelle Strukturen in Europa differenziert sich. Mit DORA sind die Erwartungen an ein resilientes operatives Geschäftsmodell nochmal konkreter geworden. Gleichzeitig steigt der Druck, Plattformen so aufzustellen, dass sie regulatorisch und operativ dauerhaft tragfähig bleiben.

Besonders deutlich zeigt sich das bei Private Assets. Hier steigen die Anforderungen an Bewertung, Reporting, Datenhaushalt und die Einbindung in Gesamtportfolios. Hinzu kommen bei internationalen Strukturen häufig steuerliche Fragestellungen – etwa Quellensteuerprozesse, grenzüberschreitende Erstattungsverfahren, Transparenzregime und Meldepflichten. Das verlangt nach einer operativen Plattform, die regulatorische und steuerliche Komplexität in robuste Prozesse übersetzt.

Was institutionelle Investoren heute erwarten

Für institutionelle Anleger liegt die Herausforderung damit zunehmend in der Weiterentwicklung bestehender Set-ups: von der Konzeption über die Implementierung bis zu Phasen, in denen Portfolien sich kontinuierlich an verändernde Märkte und neue Regulierungen anpassen müssen. Wer langfristig investiert, braucht Strukturen, die auch unter veränderten Bedingungen steuerbar, transparent und belastbar bleiben.

Vor diesem Hintergrund gewinnt ein partnerschaftlicher Ansatz an Bedeutung. Gefragt sind Modelle, in denen Investoren nicht nur einen operativen Dienstleister mandatieren, sondern einen Partner haben, der Anforderungen rechtzeitig einordnet, Schnittstellen organisiert und Veränderungen in der Struktur aktiv mitgestaltet.



„Wir schaffen Lösungen für institutionelle Kapitalanleger, die weit über die reine Umsetzung hinausgehen. Dabei kommt es darauf an, unterschiedliche Anforderungen, Perspektiven und Beteiligte gemeinsam so zusammenzuführen, dass Strukturen entstehen, die sich anpassen und gleichzeitig bei Veränderungen Stabilität und verlässliche Steuerbarkeit sichern – von der frühen Strukturierungsphase bis hinein in die Weiterentwicklung über unterschiedliche Marktzyklen hinweg“, erklärt Dr. Tim Günter, Mitglied der Geschäftsführung bei HSBC INKA.

Aus institutioneller Sicht sind dabei drei Punkte zentral: Erstens die Fähigkeit, komplexe Anforderungen in operative Modelle zu überführen. Zweitens eine Governance- und Kontrollarchitektur, die Stabilität und Transparenz auch dann sichert, wenn sich Rahmenbedingungen verändern. Und drittens ein Verständnis von Zusammenarbeit, das die Weiterentwicklung von Strukturen aktiv begleitet.

Partnerschaft, die Strukturen weiterentwickelt – und Akteure verbindet

Je anspruchsvoller institutionelle Set-ups werden, desto wichtiger wird die Verbindung aus operativer Exzellenz und verlässlicher Konnektivität zwischen den beteiligten Akteuren. Genau hier kann eine Master-KVG-Plattform als Multiplikator wirken: Sie bündelt Anforderungen verschiedener Anleger, schafft standardisierte Schnittstellen und sorgt dafür, dass Informationen, Daten und Prozesse konsistent zusammenlaufen. Damit wird sie zum Bindeglied zwischen Anlegern und den beteiligten Partnern – und reduziert Reibungsverluste, die in komplexen Strukturen schnell zu Risiken in Bezug auf Kosten, Rendite und regulatorischer Belastbarkeit werden können.



„Unsere Kunden erwarten heute mehr als eine effiziente Plattform. Sie suchen einen Partner, der Marktentwicklungen einordnet, Anforderungen frühzeitig versteht und gemeinsam tragfähige Lösungen entwickelt“, sagt Dunja Hundt, Leiterin Business Development bei HSBC INKA.

Spezialisierten Master-KVGen kommt in diesem Umfeld eine besondere Rolle zu. HSBC INKA steht für einen klar institutionellen Fokus und den Anspruch, Anforderungen dieser Anleger in tragfähige Strukturen zu übersetzen und diese über den Zeitverlauf weiterzuentwickeln. Dazu zählen auch Fondsadministrationslösungen, bei denen operative Qualität, Effizienz und regulatorische Belastbarkeit zusammen gedacht werden müssen.

Ausblick: Stabilität sichern, Weiterentwicklung mitgestalten

Mit Blick nach vorn dürfte sich dieser Anspruch weiter verstärken. Institutionelle Kapitalanlage wird auch künftig davon stärker geprägt sein, Strukturen an neue Anforderungen anzupassen und Stabilität durch Weiterentwicklung zu ermöglichen. Der Unterschied wird dort sichtbar, wo Komplexität nicht nur administriert, sondern in tragfähige Lösungen übersetzt wird – und wo Plattformen so aufgestellt sind, dass Veränderung aktiv mitgestaltet wird.

InstiBase – DIE SMARTE COMMUNITY-PLATTFORM FÜR INVESTOREN & ASSET SERVICER

Seit 2022 bietet die InstiBase-Plattform der Community an Investoren, Asset Servicern und Asset Managern im deutschsprachigen Raum eine Plattform für Ausschreibungen, DDQs (Due-Diligence-Fragebögen) und Informationsaustausch. Daher freuen wir uns besonders, dass wir dieses Jahr auf der Asset Servicing Konferenz, gemeinsam mit der concedro GmbH, unsere Plattform in einem Show-Case-Pitch präsentieren dürfen.

Warum InstiBase ?

Asset Servicer und Asset Manager informieren Investoren gezielt und direkt. Das Leistungsspektrum der Asset Servicer und Asset Manager wird direkt und zielgerichtet präsentiert – ohne Streuverluste, mit maximaler Sichtbarkeit bei institutionellen Investoren.

Investoren am Steuer. Investoren entscheiden informiert und eigenständig. Sie definieren Rahmenbedingungen, unter denen sie Dienstleister und Asset Manager auswählen und behalten ihre Ausschreibungsprozesse zentral im Blick. Ebenso können sie die vielfältigen Templates der InstiBase nutzen.

Flexibel und einfach. Egal ob Sie ein klassisches Asset Management-Mandat oder ein RFP für eine Depotbank oder eine Master-KVG durchführen: Die InstiBase-Plattform liefert Templates und erprobte Vorgehensweisen. Zudem werden alle Prozesse direkt auf der Plattform dokumentiert. Investoren entscheiden, ob sie selbst aktiv sind oder einen Consultant hinzuziehen. In jedem Fall behalten sie die Kontrolle über ihre Daten und haben so immer transparente Prozesse.

Kostenbewusst. Durch die hohe Effizienz der Prozesse und das „pay-per-play-Prinzip“ lassen sich Ausschreibungen kostengünstig durchführen: Je nach Eigenleistung senken sich die Kosten für Investoren oftmals um mehr als die Hälfte im Vergleich zu einer Ausschreibung ohne InstiBase. Kosten für die Informationsangebote der Plattform entstehen nicht, auch Asset Servicer nehmen an Ausschreibungen kostenfrei teil.

Werden Sie Teil der InstiBase-Community! Und melden Sie sich kostenfrei an auf instibase.de

ATTRAKTIVITÄT DES DEUTSCHEN ASSET-SERVICING-MARKTES

Warum Deutschland weiterhin ein starker und interessanter Standort für Investoren bleibt

Der deutsche Asset-Servicing-Markt zählt seit Jahren zu den stabilsten und professionellsten Märkten Europas. Auch in einer Zeit zunehmender Konsolidierung, verschärfter Regulierung und internationaler Konkurrenz behauptet Deutschland seine starke Position – und bleibt für institutionelle Investoren besonders attraktiv.

Ein zentraler Faktor ist die hohe Stabilität des deutschen Finanzplatzes. Rechtssicherheit, verlässliche Aufsichtsstrukturen und eine ausgeprägte Governance-Kultur schaffen ein Umfeld, das institutionellen Anlegern langfristige Planbarkeit bietet. In Zeiten geopolitischer Unsicherheiten gewinnt dieser Aspekt zunehmend an Bedeutung.

Gleichzeitig zeichnet sich der Markt durch ein leistungsstarkes Ökosystem aus: Kapitalverwaltungsgesellschaften, spezialisierte Verwahrstellen, juristische Berater, Wirtschaftsprüfer und Technologydienstleister arbeiten eng und effizient zusammen. Diese Struktur ermöglicht hohe Prozessqualität und Vertrauen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Deutschland beweist dabei bemerkenswerte Innovationskraft. Automatisierung, API-basierte Prozessmodelle, Cloud-Lösungen sowie erste Blockchain-Anwendungen im Register- und Abwicklungsbereich zeigen, dass sich der Markt technologisch dynamisch weiterentwickelt – und zwar stets im Einklang mit regulatorischen Anforderungen.

Besonders attraktiv ist auch die Breite und Stabilität der institutionellen Nachfrage. Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Family Offices, Asset Manager und öffentliche Anleger sorgen für stetige und langfristige Kapitalströme. Diese Investorenlandschaft zählt zu den größten in Europa und bildet ein verlässliches Fundament für Wachstum und Professionalisierung im Asset Servicing.

Hinzu kommt die weiterhin starke Rolle des Fondsstandorts Deutschland, insbesondere im Bereich der Spezial-AIF und Masterfonds. Deutsche Vehikel sind unter institutionellen Anlegern fest etabliert und bieten zugleich Flexibilität und hohe Transparenz.

Konsolidierungsprozesse und der Eintritt neuer Marktteilnehmer verstärken die Dynamik zusätzlich: Größere Plattformen ermöglichen Skaleneffekte und höhere Technologieinvestitionen, während neue Anbieter für frischen Wettbewerb sorgen.

Im Ergebnis bleibt Deutschland ein Standort mit struktureller Stärke: stabil, kompetent, innovationsorientiert und langfristig relevant. Für Investoren ist der deutsche Asset-Servicing-Markt damit auch in Zukunft ein verlässlicher und attraktiver Partner.

„Die Stärke des deutschen Asset-Servicing-Marktes liegt darin, Komplexität in verlässliche Strukturen zu übersetzen – stabil, skalierbar und zukunftsfähig.“

Jürgen Scharfenorth – Autor und Moderator der Veranstaltung



FineVest Fund AG

Investmentfonds gründen ohne operative Komplexität

Ihr Partner für White Labelling

- Regulierte AIFM mit Sitz in Vaduz, Liechtenstein, beaufsichtigt durch die FMA Liechtenstein
- Unternehmerisch geprägtes, erfahrenes Management-Team mit lokaler Präsenz
- White-Label-AIFM-Lösungen für Finanzinstitute und Vermögensverwalter (Publikums- und Spezialfonds)
- Breite Expertise in Alternative Assets: Private Equity, Venture Capital, Infrastructure, Real Estate, Distressed Assets, Renewables und Multi-Asset-Strategien
- Massgeschneiderte, strukturierte Anlagelösungen entlang des gesamten Fonds-Lifecycle

Dienstleistungsangebot

Fondskonzeption +
-auflegung

Transfer Agent +
Registerführung

Risikomanagement,
Compliance,
Oversight

Fondsleitung

Fürstentum Liechtenstein

Der Reichtum eines globalen Finanzzentrums

- Starker Fokus auf Private-Label- und White-Label-Fonds (über 85 % der Fondsstrukturen)
- Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) mit vollem Zugang zum EU-Binnenmarkt
- EU-Passporting für liechtensteinische Fonds und AIFM-Strukturen
- Effiziente und pragmatische Aufsichtspraxis mit direktem Austausch mit der FMA
- Kurze Time-to-Market dank klarer regulatorischer Prozesse
- Planbare und wettbewerbsfähige Strukturierungs- und Betriebskosten
- Steuerlich attraktives und stabiles Umfeld für Fondsstrukturen
- Hohe politische Stabilität, Rechtssicherheit und langfristige Planungssicherheit



„WIR BRINGEN INVESTMENT-REPORTING AUS DER EXCEL-ÄRA IN DIE ZUKUNFT.“

Ein Gespräch über Cloud, KI und die neue Leichtigkeit im Datenmanagement.

Reporting gilt in vielen Häusern noch immer als Pflicht – nicht als Kür. Doch was passiert, wenn jahrzehntelange Praxiserfahrung auf modernste Cloud- und KI-Technologie trifft?

Darüber spricht Hans-Christian Fröhlich (panem AG) mit zwei ausgewiesenen Branchenexperten: Marco Hildenbrand, (Geschäftsführer cedroBI), und Klaus-Peter Keller, (Business Expert concedro).

Im Mittelpunkt stehen die zentralen Herausforderungen im Investment Reporting, die wachsende Komplexität der Datenlandschaft und die Frage, wie ihre Lösung cBI Focus Vision das Reporting für institutionelle Anleger neu definiert – skalierbar, zukunftsfähig und technologisch auf dem neuesten Stand.

Herr Hildenbrand, viele Institutionelle Anleger kämpfen mit ihrem Reporting. Woran liegt das?

Marco Hildenbrand: Die Prozesse sind historisch gewachsen – und oft stark manuell geprägt. Daten stammen aus vielen Quellen, liegen in unterschiedlichen Formaten vor und müssen mühsam zusammengeführt werden. Das kostet Zeit, Geld und Nerven. Parallel steigen regulatorische Anforderungen und der Wunsch nach vollständiger Transparenz. Viele Systeme sind dafür schlicht nicht ausgelegt.

Herr Keller, wie wirkt sich das im Alltag aus?

Klaus-Peter Keller: Für institutionelle Anleger entsteht ein enormer Druck. Behörden wollen immer granularer Daten, Kunden erwarten verständliche Informationen in Echtzeit und das Management braucht verlässliche Zahlen für Entscheidungen. Zusätzlich braucht es heute ein übergeordnetes Berichtswesen, das wirklich alle Anlagearten, Assetklassen und Direktanlagen umfasst. Ein konsolidierter Gesamtblick über das gesamte Portfolio – egal ob liquide, illiquide, klassisch oder alternativ – wird zunehmend zur Pflicht. Doch Medienbrüche, Excel-Wüsten und fehlende Automatisierung machen das Reporting langsam und fehleranfällig. Ein konsistenter Gesamtbericht über alle Investments ist für viele Häuser ein Kraftakt.

Und genau hier setzt cBI Focus an?

Marco Hildenbrand: Genau. Unser Anspruch war, eine Lösung zu schaffen, die sofort wirksam wird – ohne monatelange IT-Projekte. cBI Focus Vision verbindet alle erfolgsrelevanten Bausteine zu einer modernen, intuitiven Reporting-Plattform.

Die Lösung basiert auf einer Microsoft-Cloud-Architektur, nutzt eine aus FundsXML abgeleitete Datenstruktur für maximale Integrationsfähigkeit und bietet dank KI-Automatisierung einen echten Self-Service-Ansatz. Fachanwender können das System eigenständig bedienen und pflegen – ohne Abhängigkeit von IT-Ressourcen.

Das Ergebnis ist ein konsistentes, verlässliches Investment Reporting, das sich anfühlt wie eine moderne App – nicht wie eine Legacy-System.

Was macht den Ansatz so besonders?

Klaus-Peter Keller: Zwei Dinge: Erstens die Praxisnähe. Wir bringen eine langjährige Erfahrung aus BI, Reporting und dem institutionellen Umfeld zusammen und haben dieses in ein für den Anwender sofort nutzbares Investment Reporting integriert. Zweitens die Technologie. Cloud, KI, Automatisierung – aber so verpackt, dass institutionelle Anleger die Plattform selbst steuern können. Ohne eigene IT-Infrastruktur, ohne Schnittstellen-Chaos, ohne technische Hürden.

Viele Kunden denken inzwischen über klassisches Reporting hinaus. Welche Möglichkeiten bietet cBI Focus Vision hier?

Marco Hildenbrand: Ein zentraler Vorteil der Plattform ist, dass wir im Standard ein vollständiges Investment Reporting bereitstellen – und zwar auf Basis einer FundsXML-orientierten Datenstruktur. Das bedeutet: Kunden müssen lediglich ihre eigenen, internen Daten in dieses Format mappen und ins System laden. Ohne Zusatzaufwände entsteht so sofort ein konsistenter Gesamtüberblick über alle Investments.

Darüber hinaus lässt sich die Plattform flexibel erweitern. Zusätzliche Inhalte können entweder von uns als Plattformgeber bereitgestellt werden – etwa ein integriertes Funds Scoring – oder kundenindividuell ergänzt werden, zum Beispiel Profit & Loss, Kundenrentabilität, Performancevergleiche oder andere interne Steuerungsthemen.

Ein echtes Alleinstellungsmerkmal ist zudem die Integration von Planungsfunktionalität in PowerBI das der Plattform als Reportingtechnologie dient: Als einziger Microsoft-Partner in Deutschland befähigen wir Power BI originär dazu, Daten direkt im Fachkontext zurückzuschreiben. Damit lassen sich Analyse,

Reporting und Planung in einem durchgängigen System abbilden – ein Ansatz, der in dieser Form konkurrenzlos ist.

Wie schnell ist die Lösung einsatzbereit?

Marco Hildenbrand: Im Grunde in drei Schritten: App aus dem Microsoft Marketplace beziehen, Daten mappen und laden, Reporting starten. Viele Kunden sind innerhalb weniger Tage produktiv – nicht erst nach Monaten.

Und was bedeutet das für die Kosten?

Klaus-Peter Keller: Die Kosten sinken drastisch. Teure Schnittstellen, eigene Infrastruktur und aufwendige Wartungsprozesse entfallen vollständig. Unsere Plattform ist kostengünstig, zukunftssicher und hochflexibel – ein entscheidender Vorteil, insbesondere für mittelgroße Institutionelle Anleger. Sie ist zukunftsfähig, skalierbar und technologisch auf dem neuesten Stand.

Wie steht es um die Datensicherheit?

Marco Hildenbrand: Wir setzen auf die zertifizierte Microsoft-Cloud. Daten werden verschlüsselt in Europa gespeichert, Zugriffe sind rollenbasiert, Prozesse revisionssicher. Die Plattform nutzt dieselbe Infrastruktur wie Microsoft 365 – inklusive Multi-Faktor-Authentifizierung. Das Sicherheitsniveau liegt damit über vielen klassischen On-Premise-Lösungen.

Was ist Ihre Vision für die Zukunft des Reportings?

Klaus-Peter Keller: Reporting wird datengetriebener, automatisierter und deutlich intuitiver. KI wird Routinearbeiten übernehmen, und Institutionelle Anleger werden sich stärker auf Analyse und Steuerung konzentrieren können. Mit cBI Focus Vision legen wir dafür heute schon den Grundstein.

Und was möchten Sie der Branche mitgeben?

Marco Hildenbrand: Es ist Zeit, Reporting neu zu denken. Nicht als Last, sondern als Chance. Mit der richtigen Technologie kann es schnell, transparent und strategisch wertvoll sein. Genau das wollen wir ermöglichen.

Das Interview zeigt, wie moderne Technologie das Reporting aus der Excel-Ära in die Zukunft führt – und warum institutionelle Anleger heute mehr erwarten als nur korrekte Zahlen.

Das Gespräch führte Hans-Christian Fröhlich (Vorstandsvorsitzender panem AG)

Kontaktdaten / Website

Hans-Christian Fröhlich
Vorstandsvorsitzende
panem AG

Essenheimer Str. 125b
55128 Mainz
Tel.: + 49 (0) 6131 240 71 - 0
E-Mail: hcf@panem.ag
www.panem.ag



Marco Hildenbrand
Geschäftsführer | Managing Director
cedroBI GmbH

Lindleystr. 12
60314 Frankfurt am Main
Tel.: + 49 (0) 69 156 122 43
E-Mail: marco.hildenbrand@cedroBI.com
www.cedroBI.com



Klaus-Peter Keller
Business Expert
concedro GmbH





Lindleystraße 12
60314 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 151 2644 4944
E-Mail: klaus-peter.keller@concedro.com
www.concedro.com





Einzigartige Reporting-Power für die Finanzindustrie – **sofort einsatzbereit**



-  **Nahtlose Integration:** Beliebige Quellen, Dokumente, Formate
-  **FundsXML-Standard:** Offen, zukunftssicher, interoperabel
-  **Maximale Skalierbarkeit:** Sichere Cloud-Umgebung, revisions sicher
-  **Intuitive Self-Service-Power:** Schnelle Berichte, IT-unabhängig



MEHR ERFAHREN / KONTAKT



cBI Focus Vision



SCAN ME

cedroBI GmbH
Lindleystr. 12
60314 Frankfurt am Main
www.cbi-focus.com

SPONSOREN / PARTNER / VERANSTALTER

Unser besonderer Dank

Unser besonderer Dank gilt allen **Sponsoren, Partnern und Unterstützern**, die mit ihrem Engagement und ihrer Expertise maßgeblich zum Erfolg dieser Veranstaltung beitragen.

Ihre Unterstützung ermöglicht den fachlichen Austausch auf höchstem Niveau und schafft Raum für neue Perspektiven und Lösungen.

HAUPT-SPONSOREN



SPONSOREN






PARTNER



VERANSTALTER



Wir bringen Ihr Business forward

-  Branchen Know-How
-  Fachexpertise
-  Management-Erfahrung

Impressum

Journal Asset Servicing

Ausgabe zur Asset-Servicing Konferenz 2026

Herausgeber

concedro GmbH
Lindleystraße 12
60314 Frankfurt am Main
Deutschland

Telefon: +49 176 8236 8284

E-Mail: info@concedro.com

Website: www.concedro.com

Vertreten durch die Geschäftsführung

Armin Binsteiner und Norman Falkenberg
Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 87825
USt-IdNr.: DE815171092

Redaktion & Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 18 Abs. 2 MStV

Jürgen Scharfenorth
concedro GmbH
Lindleystraße 12
60314 Frankfurt am Main

Redaktion & Konzeption

concedro GmbH

Layout & Gestaltung

Studio Frost | branding & communication

Druck

Diel Druck, Fulda

Bildnachweise

Die verwendeten Bilder stammen – sofern nicht anders gekennzeichnet – aus eigenen Quellen oder von den jeweiligen Partnerunternehmen.

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Journals wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte übernehmen die Herausgeber jedoch keine Gewähr.

Die Beiträge und Anzeigen geben die Meinungen der jeweiligen Autorinnen und Autoren wieder und entsprechen nicht zwingend der Auffassung des Herausgebers.

Urheberrecht

Alle Inhalte dieses Journals (Texte, Bilder, Grafiken) unterliegen dem Urheberrecht. Eine Vervielfältigung oder Verwendung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Herausgebers.

Hinweis zu externen Links

Dieses Journal enthält ggf. Verlinkungen zu externen Websites Dritter. Auf deren Inhalte hat der Herausgeber keinen Einfluss und übernimmt hierfür keine Haftung.

Stand

April 2026



DIALOG. PERSPEKTIVEN. LÖSUNGEN.

ASSET-SERVICING

KONFERENZ • STRATEGIE • GOVERNANCE

Entscheidungsqualität entsteht im Austausch.
Struktur. Transparenz. Substanz.

BERATUNG

Strategische Begleitung für
institutionelle Investoren und Finanzakteure
Benchmarking. Selection. Positionierung.

concedro GmbH – Wir bringen Ihr Business forward

DIALOG. PERSPEKTIVEN. LÖSUNGEN.