

"Master-KAG: Aktuelle Entwicklungen auf dem deutschen Spezialfondsmarkt aus der Sicht von Anbietern, Investoren und Asset Managern (2007)" (Artikel und Unternehmenspräsentationen von Anbietern)

Inhaltsverzeichnis

Teil 1: Fachbeiträge

.....
Von Thomas Dittrich, Geschäftsführer, dbi Allianz Dresdner Global Investors

.....
Von Norbert Ziemer, Leiter Kundenbetreuung Master- u. Service-KAG der Deka FundMaster Investmentgesellschaft mbH

.....
Von Michael Fuss, Direktor, Deutsche Asset Management

.....
Von Uwe Trautmann, Sprecher der Geschäftsführung, Helaba-Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH

.....
Von Marco Wunderlich, Head of Sales, Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH

.....
Von Kai Werner Röhl, Direktor Marketing und PR, Robeco Asset Management

.....
Von Markus Neubauer, Geschäftsführer, Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Teil 2: Studie

I Ausgangslage

II Definition des Begriffs Master-KAG

- II.1 Definition des Begriffs durch die Anbieter selbst
- II.2 Erforderliche Dienstleistungen zur professionellen Master-KAG–Abwicklung
- II.3 Vor- und Nachteile für die Anleger aus Sicht der Master-KAGen
- II.4 Verständnis für das Geschäftsmodell Master-KAG
- II.5 Klassisches Advisory- oder Outsourcing-Modell?
- II.6 Administration zusätzlicher Assetklassen durch die Master-KAG

III Der Markt für Master-KAGen

- III.1 Beurteilung des künftigen Marktpotentials "Master-KAG" durch die Anbieter
 - III.1.a Marktpotential
 - III.1.b Verteilungszeitraum
- III.2 Wettbewerb im Bereich Master-KAG
- III.3 Global Custodians, Spannungsfeld mit Master-KAGen
 - III.3.a Die aktuelle Situation
 - III.3.b Quo vadis deutsche Master-KAG?
- III.4 Kriterien für die Auswahl einer Master-KAG und Hilfsmittel zur Auswahl
 - III.4.a Master-KAG – Auswahlkriterien (aus Sicht der Master-KAGen und der Investoren)
 - III.4.b Hilfsmittel zur Selektion (Consultants, Direktansprache, Ratings)

IV Status quo und Strategie der Master-KAGen

- IV.1 Master-KAGen – eigene Gesellschaft oder Integrationsmodell?
- IV.2 Status quo der Master-KAGen: Position des eigenen Hauses
 - IV.2.a Aktuelle Situation im eigenen Haus
 - IV.2.b Strategische Überlegungen zum Kundenservice
- IV.3 Strategien der Master-KAGen und künftige Positionierung
 - IV.3.a Allgemeine Herausforderungen im Kundenservice
 - IV.3.b Strategische Überlegungen zur Kundenakquisition

V Administration und Infrastruktur

- V.1 Infrastruktur
- V.2 Buchhaltung und Rechnungslegung
- V.3 Brokerage und Investment Controlling

VI Ausblick und Zusammenfassung

TELOS

Eine Schwestergesellschaft von RCP GmbH

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, Investoren und Asset Managern (2007)"
(Artikel und Unternehmenspräsentationen von Anbietern)***

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: _____