

HANSAINVEST ist „beste Service-KVG 2015“

Kundenorientierte Innovationen, verlässliche Administration und eine langfristige wie partnerschaftliche Betreuung: Die Service-KVG der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH ist aus Kundensicht marktführend in Deutschland. Wie bereits im Vorjahr belegte die Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft „Platz 1“ bei der KVG-Umfrage des „Private Banker“-Magazins (Ausgabe 4/2015).



Die befragten Vermögensverwalter vergaben im Durchschnitt die Schulnote 1,9. „Das Lob unserer Kunden ist Ansporn, unsere Präsenz und Position als Service-KVG für Dritte im Markt weiter auszubauen“, freut sich Marc Drießen, Mitglied der Geschäftsführung bei HANSAINVEST.

Erfahrung zeichnet sich aus. Trotz stärkerem Wettbewerb konnte die HANSAINVEST ihre Top-Position im jährlichen Branchen-Ranking verteidigen. Erneut trägt sie jetzt das

renommierte Gütesiegel „Beste Service-KVG“. Im Fokus der 36 befragten Vermögensverwalter lag insbesondere das gesunde Verhältnis von Service-Kosten und Vertriebsunterstützung seitens der KVGs.

Die HANSAINVEST, die bereits seit dem Jahr 2002 für konzernfremde Initiatoren Label-Fonds auflegt und administriert, verwaltet derzeit ein Volumen von mehr als sieben Milliarden Euro in Service-Fonds. Neben offenen Investitionsvermögen für Spezial- wie Publikumsfonds hat HANSAINVEST im Jahr 2014 erstmals auch ein geschlossenes Investmentvermögen aufgelegt. Bis zum Jahresende konnte das Hamburger Traditionshaus binnen weniger Monate bereits drei geschlossene Fonds für Initiatoren auflegen – eine äußerst positive Entwicklung in dieser Asset-Klasse, die sich im laufenden Jahr nahtlos fortsetzt.



Service-KVG und Vermögensverwalter als Partner

„Wir bedanken uns herzlich für das bestärkende Urteil unserer Kunden“, erklärt Dr. Jörg W. Stotz, verantwortlich für die Auflegung und Verwaltung von Label-Fonds für liquide Assets. „Das exzellente Umfrage-Ergebnis untermauert einmal mehr unseren strategischen Anspruch Innovationsführer in diesem Markt zu sein. Es ist zugleich Motivation, unseren Geschäftspartnern bei der Realisierung ihrer Fondsideen noch

intensiver zur Seite zu stehen – und deren Anregungen in unser Dienstleistungs-Angebot zu integrieren.“

Stotz erklärt: „Gerade im Hinblick auf die regulatorische Änderungen durch KAGB und MiFID II minimieren unsere administrativen Erfahrungen und steuernden Leistungen den operativen Aufwand auf Seiten des Fondspartners – und ermöglichen ihm die Konzentration auf seine Kernkompetenz, das Asset- und Portfoliomanagement. Auch für die Vermarktung und den Vertrieb der Anlageidee hat die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einer erfahrenen Service-KVG Vorzüge: Sie schafft zusätzliches Vertrauen durch ein echtes Vier-Augen Prinzip.“

