

## Interview

[2014.03.03.] **Wir lieben es, aufzuräumen**

---



Dr. Michael Partin, Geschäftsführer, ifund services AG, Zürich. [ifundservices.com](http://ifundservices.com)

### **Herr Dr. Partin, wie ist Ihre Unternehmensgruppe aufgestellt?**

Unternehmensgruppe klingt etwas hochtrabend, da es nur zwei Schwestergesellschaften gibt. In der Reihenfolge ihrer Gründung sind dies die ifund services AG, die 2000 gegründet wurde und die fundinfo AG, deren erste Internetplattform fundinfo.com 2006 live geschaltet wurde.

Die ifund beschäftigt sich mit unabhängiger Fondsanalyse. Hier fungieren wir als Outsourcing-Partner unserer Kunden, die in der Regel Banken und Vermögensverwalter sind. Die Kunden der Fundinfo AG sind primär Fondsgesellschaften, die unsere Services „Fund Document Publication“ und „Fund Document Dissemination“ in Anspruch nehmen.

### **Und im Bereich ETFs im Besonderen?**

2009 lancierte die Fundinfo AG die Plattform etfinfo.com. Im Unterschied zu fundinfo.com können dort auch Performance- und ETF-Vergleiche erstellt werden. Damit dient diese Plattform eher der Entscheidungsfindung, welchen ETF ein Investor kaufen soll, während bei fundinfo die umfassende Information zu einem spezifischen Fonds im Vordergrund steht.

### **Machen Sie Unterschiede im Serviceangebot in der Schweiz und in Deutschland?**

Grundsätzlich nein. Aber natürlich sind unterschiedliche regulative Vorschriften zu berücksichtigen, aus denen heraus sich dann auch unterschiedliche nationale Dienstleistungen ergeben können. In Deutschland beispielsweise planen wir eine Kooperation mit dem Bundesanzeiger im Bereich „Dauerhafter Datenträger“.

### **Sehen Sie grosse Unterschiede in den ETF-Märkten beider Länder?**

Eigentlich nicht. Oder zumindest nicht grösser als dieser Unterschied im Bereich der traditionellen Fondsmärkte auch ist. In Deutschland spielen die freien Vermittler und die unabhängigen Plattformen vielleicht eine grössere Rolle als dies in der Schweiz der Fall ist.

### **Gibt es aus Ihrem Blickwinkel verschiedene Ansätze punkto Regulierung?**

Die Schweiz ist ein grosses, wenn nicht das grösste „Fondsimport-Land“. Damit meine ich, dass sehr viele ausländische Fonds mit Fondsdomizil Luxemburg, Irland, aber auch Deutschland oder Frankreich in der Schweiz zugelassen sind und aktiv vertrieben werden. Dabei glaube ich eine klare Präferenz des Regulators für europäische UCITs erkennen zu können. Umgekehrt war dies bisher kaum der Fall und reine Schweizer Fondsanbieter ohne Ableger in Luxemburg hatten eigentlich keine Chance auf einen Vertrieb in Europa. Ich würde mir wünschen, dass sich dies in Zukunft etwas ändern würde. Abstimmungsergebnisse wie das vom 9. Februar helfen dabei allerdings nicht wirklich.

### **Wie schafft es Ihr Team, den Überblick zu behalten bei mehr als zwei Tausend an der SIX Swiss Exchange in Zürich und der Xetra in Frankfurt/Main gelisteten ETFs?**

Welchen Überblick? Nein, im Ernst; Sie sprechen da ein schwieriges Thema an, da wir feststellen müssen, dass es im operativen Bereich nicht wenige Fondsgesellschaften gibt, die den wirklichen Über- oder auch Durchblick hinsichtlich ihrer eigenen Fondspalette auch nicht mehr haben. Das ist nicht zuletzt auf die sich ausweitenden nationalen rechtlichen Änderungen zurückzuführen, sei dies nun im Steuerrecht oder auch im Bereich des Anlegerschutzes. Wir haben daher in den letzten Monaten sehr viel Zeit und Geld in unsere Validierungsprozesse gesteckt und werden dies in den kommenden Monaten noch massiv intensivieren. Für den eigentlichen Überblick hilft uns die Technik,

indem wir möglichst benutzerfreundlich die Daten gruppieren, filtern und darstellen. Dies gilt extern für unsere Plattformen als auch intern für unsere Arbeitstools.

**Kategorisieren Sie auch ETFs mit Handel an den Börsen von London, Mailand und Paris?**

Ja.

**Aber in den USA notierte ETFs sind kein Thema, korrekt?**

Noch nicht. Von der Komplexität und der Vielfalt der ETFs erscheint uns das keine grosse Herausforderung. Aber wir haben dort keinerlei Erfahrungen und Kompetenzen, was potentielle Kunden von uns betrifft.

**Wie sieht es in Asien aus?**

Das ist ein spannender Markt, in dem wir uns doch mit gutem Erfolg seit rund drei Jahren bewegen. Die Kunden sind fordernd, aber es geht alles sehr schnell und pragmatisch vor sich, was aber nicht heisst, dass die rechtlichen Vorschriften laxer wären. Im Gegenteil: Diese erscheinen mir oft strenger und strikter, aber auf der anderen Seite weniger widersprüchlich und klarer. Vermutlich sind sie dadurch im Endeffekt auch besser.

**Die schon fast obligate Frage zum Schluss: Was planen Sie als nächstes?**

Das nächste grosse Ding könnte für uns das Fondsstammdatengeschäft, respektive die Verteilung von Fondsdaten werden. Hier gibt es so viele Probleme, weil über die Jahre ein regelrechter Wildwuchs entstanden ist. Und wir lieben es, aufzuräumen.

Foto: zVg

**Zur Person**

Dr. Michael Partin studierte Betriebswirtschaftslehre mit Vertiefungsrichtung Bankwirtschaft an der Universität St. Gallen. Anschliessend erfolgte die Promotion im Bereich „Strategien von Privatbankiers“ mit Abschluss 1992. Vor dem Studium absolvierte er eine Banklehre bei Georg Hauck und Sohn, Bankiers KGaA (heute Hauck und Aufhäuser) in Frankfurt/Main. Bei der Cantrade Privatbank AG (heute UBS) in Zürich war Partin im Bereich Finanzanalysen und Portfolio Management tätig. Danach erfolgte der Wechsel zur Bank Leu AG (heute Credit Suisse) in Zürich als Leiter Investment Management. Michael Partin ist Gründungspartner und Vorsitzender der Geschäftsleitung der ifund services AG.