RATINGREPORT Sept. 2009

FIL PENSION SOLUTIONS

Kronberg im Taunus bei

Frankfurt/Main

TELOS

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Inhaltsverzeichnis

Kommentar.....9
Gliederung.....11
1. Organisation.....11
a) Einbindung des Bereichs PS.....11
bei FIL International in Deutschland.....11
im Fidelity-Konzern.....11
b) Gründung des Bereichs PS und strategische Bedeutung.....12
c) Entwicklung des Bereichs PS:.....13
2. Produkte und Dienstleistungen:.....13
a) Produkte/Philosophie.....13
b) Produkte/Lösungsansätze.....14
Implementierung und Funding betrieblicher Defined Contribution-Pläne (DC):.....14
Ausgliederung und Funding nicht akzessorischer Pensionszusagen (Defined Benefit, DB) und anderer Leistungszusagen.....15
Life Cycle-Produkte:.....16
FF Multi Asset Strategic Fund:.....16
Insolvenzsicherung von Wertguthaben 17
c) Strategische Einbindung der Produkte und Planungen.....17
3. Qualitätsmanagement.....18
a) Überwachung der Produkte.....18
b) Kontrolle der Kooperationspartner.....18
4. Kundenbetreuung und Services.....18
a) Laufende Kundenbetreuung.....18
b) Services.....19

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Pension Solutions

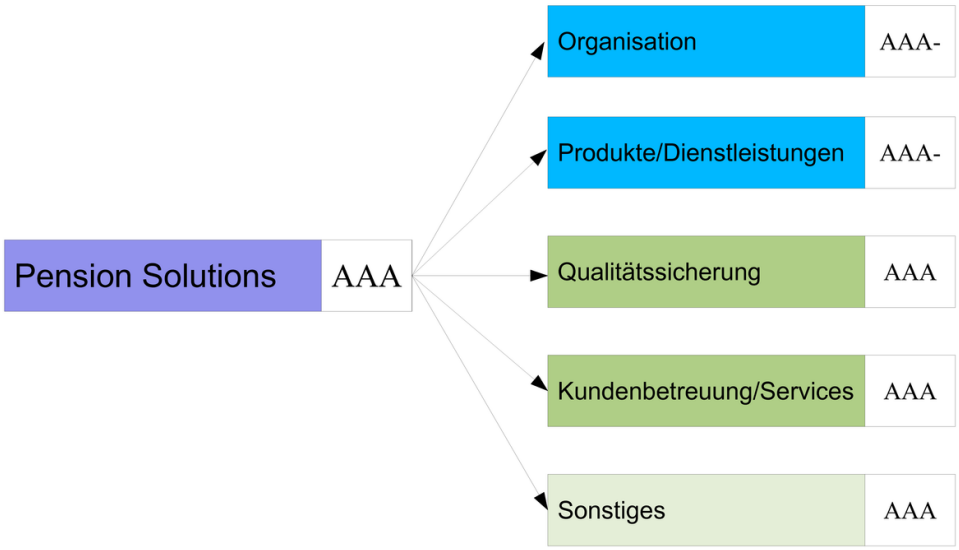
Fidelity International
Fidelity Investment Management GmbH

Parameter	
Datum	13 Oct 2009
Einheit	FIL Pensions Services GmbH / Pension Solutions
Kundengruppen	Institutionelle Kunden

Kontakt	
Rated Party	Dr. Klaus Mössle ☎ +49-6173-509-3205, klaus.moessle@fil.com
Analysten	Dr. Frank Wehlmann ☎ +49–611–9742–100, frank.wehlmann@telos-rating.de Dr. Felix Wittmann ☎ +49–611–9742–120, felix.wittmann@telos-rating.de

Ergebnisse	
Bewertung	AAA

AAA	*Erfüllt höchste Qualitätsstandards*
+ AA -	*Erfüllt sehr hohe Qualitätsstandards*
+ A -	*Erfüllt hohe Qualitätsstandards*
N	*Erfüllt derzeit nicht die TELOS-Qualitätsstandards*



Alle Rechte vorbehalten. Die Quellen zu den Fakten in diesem Rating Report halten wir für zuverlässig, können jedoch deren Richtigkeit und/oder Vollständigkeit nicht garantieren. TELOS GmbH übernimmt keine Verantwortung für Verluste oder Schäden aufgrund von Fehlern oder vorgenommenen Wertungen. Ratings und Einschätzungen können sich ändern und sollten nicht alleinige Grundlage für Investmententscheidungen sein.

Copyright © 2009 TELOS GmbH

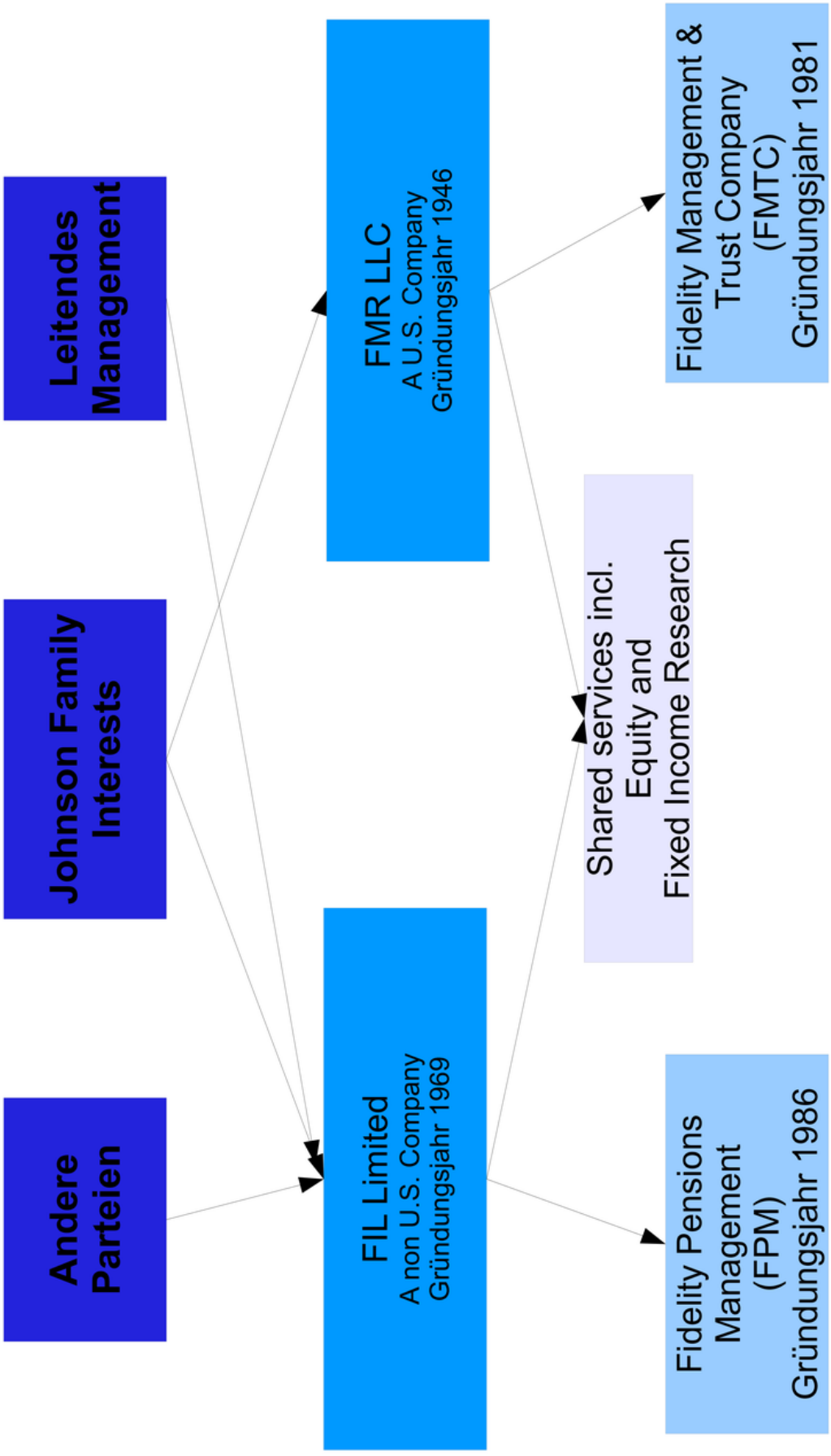


Abbildung 1: Organisationsstruktur

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Gesellschaft	FIL Pensions Services GmbH
Adresse	Fidelity International FIL Pensions Services GmbH Kastanienhöhe 1 D-61476 Kronberg im Taunus
Telefon	Telefon +49-6173-509-3205
Gründung	2006
Mitarbeiter	9 *
AUM (EUR m)	230 Mio. € Assets under Management/Administration *
Geschäftsfeld	Produkte und Plattformen im Bereich betriebliche Altersvorsorge

* Stand: 30 August 2009

Copyright © 2009 TELOS GmbH



Abbildung 2 : Internationale Präsenz

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Verwendung Garantie	Sabbatical	Vorruhestand
Arbeitgeber	•FF Euro Cash Fund Demografiefonds •Konservativ	•Demografiefonds Konservativ •Demografiefonds Ausgewogen •Demografiefonds Ausgewogen (mit Ablaufmanagement)
Produktseitig	•Banksparplan	•Fondsportfolio Garant

Abbildung 3 : Kapitalanlage als Funktion der Verwendung und des Garantiegebers

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Fidelity Pension Solutions Team in Germany

Senior Management



Dr. Klaus Mössle
Managing Director

Sales



Christof Quiring
Director
Pension Solutions



Michael Hennig
Senior Sales Consultant
Pension Solutions



Lasse-Peter Pestel
Junior Sales Consultant
Pension Solutions

Relationship Management & Implementation



Gerald Rink
Director
Pension Solutions



Carsten Möller
Head of Implementation
Pension Solutions



Magnus Schmagold
Relationship Manager
Pension Solutions



Isabella Winter
Implementation Manager
Pension Solutions

Marketing



Holger Schwarze
Senior Manager Institutional Marketing

Source: Fidelity, September 2009

Abbildung 4: Mitglieder des Teams

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Kommentar

Der vorliegende Ratingreport behandelt das erste Folgerating des Geschäftsbereichs Pension Solution (PS) der FIL Investment Management GmbH, Kronberg im Taunus. Seit Veröffentlichung des Ratingreports im Rahmen des Erstratings im Dezember 2007 hat sich der Geschäftsbereich PS deutlich weiterentwickelt und im Markt fest etabliert. Ursprünglich wurde der Geschäftsbereich PS, der zur FIL International Limited gehört, in Deutschland Anfang 2006 offiziell gegründet. Um die Aktivitäten außerhalb der USA klarer herauszustellen, wurde für die Gesellschaften, die beispielsweise in Europa und damit auch in Deutschland tätig sind, der juristische Name „Fidelity“ – unter Beibehaltung der Marke Fidelity International - durch das Kürzel „FIL“ ersetzt. Bei „FIL International Limited“ handelt es sich somit um die auch im Ratingreport 2007 benannte Gesellschaft „Fidelity International Limited“. Mit der Gründung einer eigens für den Sektor Altersvorsorge zuständigen Einheit, der Tochtergesellschaft „FIL Pensions Services GmbH“, Kronberg, in Verbindung mit den hierzulande erzielten Erfolgen in den letzten eineinhalb Jahren hat Fidelity seinen Anspruch unterstrichen, den Eintritt in lokale Altersvorsorgemärkte wie den in Deutschland aktiv voranzutreiben. Die Kombination von „länderspezifischer“ Expertise mit der globalen Ausrichtung des Hauses Fidelity ist Teil der konsequent umgesetzten Firmenphilosophie und zugleich eines der Herausstellungsmerkmale beim Hause Fidelity. Die Einbindung des Bereichs PS in das internationale Netzwerk von Fidelity als führender Anbieter internationaler Vorsorgelösungen erweist sich seit Gründung des Bereichs PS vor drei Jahren auch immer mehr als echter USP im Wettbewerb. Weltweit betrachtet ist Fidelity trotz nicht zu vermeidender Rückschläge im Zuge der Finanzkrise sowohl im Asset Management wie auch bei der Entwicklung von Altersvorsorgelösungen für Firmen einer der führenden Anbieter. Die enge Verzahnung von Altersvorsorgelösungen und Investment Management hat sich gerade auch in dem schwierigen Umfeld der letzten eineinhalb Jahre als ein wesentlicher Erfolgsfaktor gezeigt. Seit der Erstellung des Erstratings ist es Fidelity gelungen, das Konzept in Deutschland als einem der für das aktive Angebot von Altersvorsorgeprodukten bewusst ausgewählten Länder nachhaltig umzusetzen und die Dienstleistungen im Bereich PS und der damit zusammenhängenden Anlagelösungen weiterzuentwickeln.

In Deutschland ist Fidelity bereits seit 1992 vertreten und verfügt seit 2005 über eine eigene Kapitalanlagegesellschaft, die „FIL Investment Management GmbH“ (FIM) mit Sitz in Kronberg. Die deutsche Einheit unterteilt sich in den eigentlichen Bereich PS (Defined Contribution-Modelle) und das Team für das klassische institutionelle Geschäft (Defined Benefits). Beide Teams stehen unter der einheitlichen Leitung des seit 2004 für Fidelity tätigen Geschäftsführers Dr. Klaus Mössle. Unsere Einschätzung im Ratingreport aus Dezember 2007, wonach der Bereich PS durch die internationale Konzerneinbindung in die Fidelity-Gruppe profitieren kann, hat sich als nachhaltig erwiesen. Die weltweiten Kundenkontakte eröffnen dem Geschäftsbereich PS in Deutschland in zunehmendem Maße die Möglichkeit, deutsche Einheiten länderübergreifend operierender Konzerne in der betrieblichen Altersvorsorge zu unterstützen. Dabei steht dem PS Team die gesamte Produktpalette von Fidelity zur Verfügung.

Das Team im Bereich PS ist in den letzten eineinhalb Jahren weiter ausgebaut und dem zunehmenden Geschäftsvolumen angepasst worden. Es besteht überwiegend aus sehr erfahrenen Mitarbeitern, die die Gebiete Pension Sales, Implementierung der PS-Produkte sowie Kundenbetreuung (Client Relationship Management) abdecken. In verstärktem Maße wird das PS-Team insbesondere bei der Kommunikation mit Firmenkunden und ihren Mitarbeitern (z.B. Sicherstellung des reibungslosen Ablaufes von Mitarbeiterinformationen) sowie beim Marketing (z.B. Organisation von Veranstaltungen, Entwicklung und Erstellung von Marketing-Materialien), von den Kollegen aus dem Direktgeschäft mit Privatkunden unterstützt. Zusätzlich gestärkt wurde Fidelity im deutschen Markt durch die Aufnahme seiner Tätigkeit von Herrn Dr.Christian Wrede als Sprecher der Geschäftsleitung von Fidelity International Deutschland. Unter seiner Gesamtverantwortung für das Retail- und das institutionelle Geschäft ist die deutsche Einheit noch stärker in das internationale Netzwerk von Fidelity eingebunden. Herr Dr.Wrede ist zugleich Managing Director für Central Europe. In der Zwischenzeit wurde die Anbindung an die Marketingabteilung ausgebaut, die dem erhöhten Anspruchsniveau und dem gestiegenen Geschäftsvolumen Rechnung tragen soll. Diese sehr intensive interne Zusammenarbeit unterstreicht die kunden- und serviceorientierte Vorgehensweise von Fidelity International in Deutschland.

In Anlehnung an die internationale Reichweite von Fidelity im Bereich PS weltweit mit über 19.000 Firmenkunden konzentriert sich die FIL Pensions Services GmbH auf die bewährten Produktkategorien wie „Defined Contribution-Pläne“(Pensionskon-

Copyright © 2009 TELOS GmbH

ten auf Basis von Direktzusagen), die Einrichtung von „Zeitwertkonten“ sowie die Implementierung von „Contractual Trust Arrangements“ (sog. CTA-Modelle) als entsprechende Insolvenzsicherungsmaßnahmen. Mit als erster Anbieter hat Fidelity in Deutschland Produkte insbesondere für die jetzt strengeren Anforderungen bei der Kapitalanlage im Zuge des Flexi II – Gesetzes („Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Altersteilzeitregelungen“, das seit 1.1.2009 in Kraft ist) in Deutschland erfolgreich angeboten und umgesetzt. Auch durch dieses konsequente Vorgehen unterstreicht Fidelity seinen Anspruch, in wenigen Jahren zu den führenden Anbietern auf diesem Sektor in Deutschland zu zählen. Durch die Einbeziehung der „FIL Investments International“, Niederlassung Frankfurt am Main, als Vermögenstreuhänder gewährleistet Fidelity Deutschland den Insolvenzschutz zur Absicherung der Mitarbeiter im Insolvenzfall des Unternehmens.

Fidelity tritt dabei als End-to-End-Anbieter auf. Fidelity bietet nicht nur die Information rund um das Thema „Betriebliche Altersvorsorge“ an, sondern übernimmt auch die praktische Umsetzung individueller Lösungen im Hause des Kunden.

Soweit sinnvoll ist Fidelity über die Nutzung der Expertise anderer Fidelity-Einheiten (z.B. Zusammenarbeit mit Investmentspezialisten von Fidelity) hinaus Partnerschaften eingegangen, die zur Arrondierung der Dienstleistungen dienen (z.B. Kontenadministration über Lohoff & Partner, Erstellung von CTA-Verträgen mit Hilfe von Spezialisten). Diese Kooperationen haben sich in den letzten eineinhalb Jahren noch verstärkt. Auch der kürzlich bekanntgegebene, noch unter Vorbehalt behördlicher Genehmigungen stehende, Erwerb der Frankfurter Fondsbank als Fonds-Plattform macht deutlich, dass Fidelity Deutschland als einen strategischen Standort betrachtet

Allen angebotenen Produkten ist gemeinsam, dass die Kapitalanlage und damit die Ausfinanzierung des Versorgungsweges als integraler Bestandteil der Komplettlösung verstanden wird. Hervorzuheben ist dabei, dass Fidelity trotz seiner sehr starken Stellung als Investment Manager ein offenes Fondsangebot anderer Anbieter (sog. „open architecture“) vorhält und in die Produktgestaltung einbezieht.

Im Gegensatz zu unserer Analyse vom Dezember 2007 kann jetzt nicht mehr davon gesprochen werden, dass Fidelity nach dem Start des Bereichs PS in Deutschland im Jahre 2006 immer noch am Anfang steht. Fidelity verfügt bei allen im Rahmen von PS angebotenen Produkten bereits über namhafte Referenzkunden. Vor der Freigabe eines Produktes im Markt führt Fidelity in aller Regel einen Lifetest im eigenen Hause durch. So hat sich das Zeitwertkonten-Modell für die eigenen Mitarbeiter zu einem echten Erfolgsmodell weiterentwickelt.

Perspektivisch sieht Fidelity für den deutschen Vorsorgemarkt erhebliches Wachstumspotential, Das inzwischen auf mehr als 200 Mio.€ angewachsene Vermögensanlagevolumen ist ein solides Fundament für weiteres Wachstum. Entsprechende Potentialkunden wurden bereits erfolgreich akquiriert.

Die konsequente Konzentration auf die gezielt angebotene Produktgruppe im Bereich PS, das umfassende Beratungs- und Lösungsangebot sowie die starke Vernetzung in der internationalen Gruppe des Hauses Fidelity in Verbindung mit einem sehr starken Angebot an Fondslösungen bieten sehr gute Voraussetzungen für einen nachhaltigen Ausbau des Bereichs Pension Solutions.

Sämtliche Produkte und Dienstleistungen von Fidelity Deutschland unterliegen einer strengen und fortlaufenden Qualitätskontrolle sowohl in prozessualer wie auch in rechtlicher Hinsicht. Auch bei der Entwicklung neuer Produkte sind klare Regularien einzuhalten. Bei der Auswahl neuer Partner wird eine intensive Due Diligence durchgeführt und über die Zeit der Zusammenarbeit nachgehalten. Hierbei bedient man sich soweit erforderlich auch externer Partner (Kanzleien, Wirtschaftsprüfer, Dienstleister). Großen Wert legt der Bereich PS auf eine enge Begleitung des Kunden durch einen speziellen Relationship Manager, nachdem das Projekt erfolgreich aufgesetzt wurde.

Fidelity PS erhält im vorliegenden ersten Folgerating aufgrund der sehr klar verfolgten Strategie und der vorzeigbaren Erfolge seit dem letzten Ratingprozess sowie der hohen Professionalisierung der Verbindung von Altersvorsorgeberatung und gleichzeitiger Investmentintegration im Rahmen eines international bekannten und strategisch klar ausgerichteten Mutterhauses die Note

„AAA“.

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Gliederung

1. Organisation
2. Produkte und Dienstleistungen
3. Qualitätsmanagement
4. Kundenbetreuung

1. Organisation

a) Einbindung des Bereichs PS

- *bei FIL International in Deutschland*

Fidelity ist bereits im Jahre 1992 mit der Gesellschaft „Fidelity Investment Services GmbH“ (jetzt: FIL Investment Services GmbH) in den deutschen Markt eingetreten und konzentrierte sich zu Anfang noch auf den Absatz von Publikumsfonds in Deutschland. Eine eigene Kapitalanlagegesellschaft wurde im Jahre 2005 mit der „Fidelity Investment Management GmbH“ (FIM) (jetzt: FIL Investment Management GmbH) mit Sitz in Kronberg gegründet. Durch diesen Schritt wurde neben dem bereits zuvor verfolgten Retailgeschäft auch das Interesse an der institutionellen Anlegerschaft dokumentiert.

Diese erweiterte Strategie für den deutschen Markt wurde mit dem Launch des Geschäftsbereichs „Pension Solutions“ in der ersten Jahreshälfte 2006 untermauert. Offiziell fiel der Startschuss mit der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft, der „Fidelity Pensions Services GmbH“, Kronberg (FPS).(jetzt: FIL Pensions Services GmbH). FPS bildet damit eine eigene juristische Einheit neben der Kapitalanlagegesellschaft FIM. Durch diesen Schritt hat Fidelity im Markt deutlich gemacht, dass das Haus auch in Deutschland in diesem beratungsintensiven Sektor institutionelle Anleger umfassend und nachhaltig unterstützen sowie bei allen Fragen der betrieblichen Altersvorsorge begleiten will und kann. Mit der Ernennung von Herrn Dr.Christian Wrede zum Sprecher der Geschäftsleitung bei Fidelity International in Deutschland sind die Bereiche Retail und institutionelles Geschäft unter eine gemeinsame Führung gestellt worden. Die FPS ist dem institutionellen Geschäftszweig zugeordnet. In Kronberg werden mehr als 200 Mitarbeiter beschäftigt. Das Team um den Geschäftsführer des institutionellen Geschäfts, Herrn Dr. Klaus Mössle, wurde in den letzten zwei Jahren um weitere zum Teil sehr erfahrene Mitarbeiter aus dem Bereich Altersvorsorge aufgebaut.

FPS bietet im Schwerpunkt die Verwaltung von Pensionsplänen und Zeitwertkonten an. Soweit es um die Ausgliederung von in Unternehmen bestehenden Pensionsrückstellungen (sog. Contractual Trust Arrangements oder CTAs) geht, fungiert eine weitere Gesellschaft, die „FIL Investments International“, Niederlassung Frankfurt am Main (FII) mit Sitz in Kronberg als Vermögenstreuhänder im Rahmen des Fidelity Gruppen-CTA zur Insolvenzsicherung und Vermögensverwalter für die Firmenkunden. Das seit 1.1.2009 geltende Flexi II-Gesetz hat Fidelity vor neue Herausforderungen gestellt. Als einer der ersten Anbieter war Fidelity in der Lage, durch die Entwicklung wettbewerbsfähiger Produkte (u.a. „Demografiefonds Konservativ“ und „Demografiefonds Ausgewogen“ sowie ein Portfolio Garant, das den Kapitalerhalt transparent über Zerobonds sicherstellt) den hohen Ansprüchen des Gesetzgebers und der Kunden insbesondere im Bereich der Kapitalanlage zu begegnen.

Im Vergleich zum Erstrating (Dez. 2007) hat Fidelity seine Position im deutschen Markt sowohl auf der Fondsseite (Publikums- und Spezialfonds) als auch im Bereich der Altersvorsorge (Beratung und Administration) als Komplettanbieter deutlich ausgebaut.

- *im Fidelity-Konzern*

Fidelity International ist ein weltweit operierender Asset Manager, der ca. 110 Mrd. € für seine Kunden verwaltet. Weltweit sind im Konzern ausserhalb der USA ca. 4.300 Mitarbeiter beschäftigt. Ein Großteil der Gelder stammt aus fondsbasierten Altersvorsorgeprodukten oder weist z.B. bei institutionellen Anlegern einen mittelbaren Bezug in Form der Ausfinanzierung von Altersversorgungsmodellen auf. Seit der Gründung im Jahre 1969 ist Fidelity International unabhängig und befindet sich etwa je zur Hälfte im Privatbesitz der Familie Johnson und leitender Mitarbeiter. Eine herausragende Position nimmt Fidelity (FMR Corp.) unter anderem als Marktführer mit einem Anteil von 20% des Marktes in den USA bei der Verwaltung sogenannter 401k-Pläne ein. Durch die internationale Reichweite deckt der Research-Bereich von Fidelity International ca. 95% der globalen Marktkapitalisierung ab. Fidelity verfügt damit über die notwendige Erfahrung und die Ressourcen, um dem bevorzugten aktiven Portfoliomanagementansatz zur Einzeltitelauswahl bei Aktien und Renten gerecht werden zu können. Diese nicht zuletzt die Wachstumsmärkte in Asien umfassende Expertise wird auch aktiv eingesetzt, um einer effizienten Ausfinanzierung und Rückdeckung von Alters-

Copyright © 2009 TELOS GmbH

vorsorgekonzepten weltweit gerecht zu werden.

Die deutschen Gesellschaften FIM und FPS gehören zur Fidelity International-Gruppe. Ihre Bedeutung ist seit der Erstellung des Reports zum Erstrating durch ein außerordentlich angestiegenes Geschäftsvolumen gewachsen. Die harmonische Verbindung von Asset Management und dem Beratungsangebot auf dem Gebiet der Altersvorsorge passt sich damit nahtlos in dieses internationale Konzept ein. Dies hat die Entwicklung der letzten eineinhalb Jahre bei Fidelity Deutschland klar untermauert. Durch diese Einbindung wird das Knowhow auf dem Gebiet der betrieblichen (und privaten) Altersversorgung „vor Ort" in Deutschland mit dem Anspruch eines global führenden Hauses im Asset Management in Einklang gebracht. Über die Möglichkeit der Nutzung der internationalen Asset Management-Expertise hinaus profitieren die deutschen Einheiten auch in immer stärkerem Maße von den internationalen Kontakten von Fidelity International. Insbesondere bei länderübergreifend operierenden Großkunden spielt die internationale Verzahnung zu Konzerneinheiten im Ausland (u.a. im Bereich der CTAs) eine zunehmende Rolle. Sobald das Thema Altersvorsorge bei Firmenkunden relevant ist, werden die Termine abgestimmt und von Spezialisten aus den beiden Bereichen Asset Management und PS gemeinsam wahrgenommen. Die Erfahrungen und Erfolge seit dem Erstrating haben den Erfolgsfaktor der „Internationalität" noch einmal deutlich gemacht.

b) Gründung des Bereichs PS und strategische Bedeutung

Nachdem Fidelity International in Deutschland bereits mit Gründung der Kapitalanlagegesellschaft FIM im Jahre 2005 unter anderem Pension Solution-Beratung angeboten hatte, begann der offizielle Start mit Gründung der eigenen Tochtergesellschaft FPS im Jahr 2006, ebenfalls mit Sitz in Kronberg. Mit seinem stabilen, derzeit neunköpfigen Team übernimmt der Bereich „Pension Solutions" die drei Dienstleistungsbereiche

- Pension Sales Consulting (2 Mitarbeiter), d.h. die umfassende Information zu den Produkten „Defined Contribution"-Pläne, Contractual Trust Arrangements, Zeitwertkonten sowie zur Nutzung von Fonds als individuelle Kapitalanlagestrategien; dazu kommt die Produktpalette um das Flexi II - Gesetz.

- im Rahmen von CTA-Modellen die Implementierung (5 Mitarbeiter) aller angebotenen Produkte bis hin zur Sicherstellung der Insolvenzsicherung mittels der Gesellschaft FII als Vermögenstreuhänder für den Arbeitgeber sowie der FPS als Sicherungstreuhänder für die Arbeitnehmer des Firmenkunden, sowie

- das gesamte Client Relationship Management (2 Mitarbeiter), also die enge Kundenbetreuung bis hin zur Abdeckung der Mitarbeiterkommunikation im Unternehmen des Firmenkunden.

Neben der engen Verzahnung mit dem klassischen Geschäft für Firmenkunden mit sieben erfahrenen Mitarbeitern wurde in den letzten eineinhalb Jahren die Zusammenarbeit mit anderen Bereichen bei Fidelity Deutschland kontinuierlich ausgebaut. Hervorzuheben ist hier die aktive Unterstützung durch den Retail-Bereich, dessen Service Center-Mitarbeiter erfolgreich in die Betreuung von Firmenmitarbeitern eingebunden werden. Sehr aktiv gestaltet sich die Kooperation mit dem Bereich Marketing, dies insbesondere bei der Erstellung von Marketingunterlagen und auch kundenbezogenem Informationsmaterial z.B. für Mitarbeiter (von Firmenkunden).

Nach dem Grundverständnis und der Unternehmensphilosophie von Fidelity International wird dieses umfassende Beratungs- und Dienstleistungsangebot immer in einem festen Kontext zur bestmöglichen Fondslösung gesehen. PS und Asset Management stehen demnach nicht nebeneinander wie bei vielen Anbietern, sondern bilden ein einheitliches und in sich geschlossenes Konzept. Dies erklärt sich aus der Herkunft des Hauses mit der auch angelsächsisch geprägten Idee, dass Altersvorsorge immer auch zugleich die Finanzierung im Sinne einer Beitragsorientierung (sog. Defined Contribution) mit zu berücksichtigen hat.

Diese Philosophie ist zugleich ein wesentlicher Bestandteil der strategischen Ausrichtung des Hauses Fidelity weltweit wie auch jeweils unter besonderer Berücksichtigung der Gegebenheiten in den einzelnen Ländern. Die Priorisierung des Bereichs PS in all seinen Facetten in Zusammenhang mit der konsequenten Umsetzung über Fondslösungen unterstreicht zudem das erklärte Ziel, sich langfristig und nachhaltig unter Nutzung der weltweiten Expertise im deutschen Markt als einer der führenden Anbieter zu etablieren.

Innerhalb dieser Strategie kommt dem PS-Team in Deutschland die Aufgabe zu, über die Beratung und

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Kontenadministration hinaus individuell auf die Bedürfnisse des Kunden und auf sein Risikoprofil hin zugeschnittene Kapitalanlagestrategien zu entwickeln. In diesem Sinne versteht sich das PS-Team als Lösungsanbieter mit dem Anspruch, für die Firmenkunden komplexe Implementierungen von Altersversorgungsmodellen von der vertraglichen Gestaltung bis hin zur Abwicklung zu übernehmen.

c) Entwicklung des Bereichs PS:

Seit dem ersten Rating im Dezember 2007 hat Fidelity Deutschland im Bereich PS eine weit über den Erwartungen liegende Entwicklung hinter sich. Wurde Ende 2007 noch ein Vermögen von ca. 13 Mio.€ für 1.700 Mitarbeiter von Firmenkunden verwaltet, so hat sich diese Kennzahl bis heute auf mehr als 200 Mio.€ ausgeweitet. Dahinter stehen viele tausend Mitarbeiter, u.a. für eine supranationale Organisation alleine mit 7.000 Mitarbeitern. Bedingt durch den verstärkten Einsatz von Produkten im Flexi II-Bereich sowie bei Target Funds hat sich eine Verschiebung hin zur Nutzung von Fidelity-eigenen Fondsprodukten ergeben. Im übrigen wurden produktübergreifend erfolgreich Produkte bei zum Teil sehr namhaften Adressen wie BMW, Altana oder EWE Treasury plaziert und umgesetzt. Im Rahmen einer Ausschreibung in der Chemischen Industrie konnte sich Fidelity als einer von drei durch die Chemie-Sozialpartner ausgewählten Anbietern durchsetzen. Dieser Vertrag wird aufgrund tarifvertraglicher Regelungen ab 2010 einen aktiven Beitrag beisteuern. Damit hat Fidelity mit seinem seit Aufnahme des PS-Geschäfts in der ersten Jahreshälfte 2006 verfolgten innovativen Produktkonzepten z.B. im Bereich beitragsorientierter Pensionszusagen, Zeitwertkonten sowie Lösungen für die Auslagerung von Pensionsrückstellungen mittels CTAs eindeutig eine gefestigte Position in diesem anspruchsvollen Feld erreicht. In Anlehnung an die Firmenphilosophie, neue Produkte zunächst im eigenen Hause zu testen, wurde für die Fidelity-Mitarbeiter in Deutschland in 2006 ein Zeitwertkonten-Modell aufgelegt, das auch in den letzten eineinhalb Jahren weiter ausgebaut werden konnte. Fidelity verfügt heute für jedes seiner Produkte über zum Teil mehrere renommierte Firmenkunden. Zudem kann Fidelity aktuell mit entsprechenden Referenzadressen im Hintergrund auf weitere namhafte Potentialkunden verweisen, die den Schluss zulassen, dass die erzielten Erfolge auch nachhaltig sein werden.

Als Zielgruppe und damit künftiges Wachstumspotential betrachtet Fidelity Deutschland für den Bereich PS mittlere und große Unternehmen, da diese vom weit reichenden Dienstleistungsangebot am besten profitieren können.

Der konsequente Ausbau und die aufgezeigte Stabilität des PS-Teams mit sehr erfahrenen Mitarbeitern mit über zehn Jahren Erfahrung in diesem Markt untermauert die klare Umsetzung der Strategie, den Bereich PS im deutschen Markt noch weiter auszubauen. Die Mitarbeiter decken jeweils bestimmte Schwerpunktthemen ab. Der Geschäftsführer für das institutionelle Geschäft Dr. Klaus Mössle verfügt über zwanzig, der Leiter des Bereichs PS Christof Quiring über 15 Jahre Branchenerfahrung. Gerald Rink, zusammen mit dem Leiter der Rechtsabteilung Dr. Andreas Prechtel Geschäftsführer der FPS, arbeitet seit über 12 Jahren für Fidelity und begleitet den Aufbau von PS von Anfang an.

Fidelity International in Deutschland nutzt die Expertise und Erfahrung externer Partner, soweit sich dies aus Gründen der Effizienz anbietet. Dazu gehört vor allem die Kooperation mit der Firma Lohoff & Partner in Isernhagen, die sich auch in den Jahren 2008 und 2009 weiter gefestigt hat Dieser Kooperationspartner übernimmt für die Fidelity-Kunden die gesamte Kontenverwaltung sowie die Administration der Zeitwertkonten-Modelle. Im Zuge der bereits erwähnten Ausschreibung in der Chemischen Industrie ist Fidelity eine Kooperation mit der „Hoechster Pensions Benefits Services GmbH“ im Bereich der Administration und Kapitalanlage von Wertkonten eingegangen. Daraus ergibt sich eine für die Chemische Industrie und die daran angeschlossenen Mitgliedsunternehmen professionelle Begleitung der tarifvertraglich vereinbarten Produktangebote für die Mitarbeiter der Unternehmen sowohl im Investment als auch im Bereich Vorsorge und Administration.

2. Produkte und Dienstleistungen:

a) Produkte/Philosophie

Seit dem Erstrating wurde die Altersvorsorgebranche und damit auch die Investmentseite durch das seit 1.1.2009 in Kraft getretene Flexi II-Gesetz vor neue Herausforderungen gestellt. Fidelity war einer der ersten Anbieter, der auf die neuen Regelungen im Bereich Kapitalanlage reagiert und entsprechende Produkte entwickelt hat. Damit hat sich der Eindruck aus dem Erstrating für die hohe Innovationskraft des Hauses Fidelity verdichtet. Konkret umgesetzt wurden zwei neue sog. Demografie-Fonds sowie ein Garantieprodukt. Damit ist der Bereich PS

Copyright © 2009 TELOS GmbH

seinem Anspruch, sein Dienstleistungsangebot im Einklang mit erkennbaren Trends Schritt zu halten, vollends gerecht geworden. Trends werden u.a. wie folgt gesehen:

- Übergang von leistungs- zu beitragsorientierten Zusagen,
- Hinwendung zu externen Finanzierungen bestehender Versorgungssysteme und damit weg von Innenfinanzierungseffekten (Pensionsrückstellungen) sowie
- Suche nach individuell auf das Unternehmen zugeschnittenen Flexibilisierungen der Lebensarbeitszeit der Mitarbeiter (Thema Zeitwertkonten).

Die Leistungen von PS im Bereich beitragsbezogener Vorsorgelösungen umfassen die gesamte Wertschöpfungskette, angefangen

- mit fondsbasierten Pensions- (Auszahlungen in der Rentenphase) und Zeitwertkonten (Lösungen für das Alter über flexible Gestaltung der Arbeitszeit)
- über die Ausgliederung und Fundierung von Pensionsverpflichtungen,
- die Übernahme der Administration für Vorsorgekonten,
- die Implementierung der Lösungen bei den Firmenkunden
- bis hin zur Sicherstellung der Mitarbeiterkommunikation (u.a. Zugriff der Mitarbeiter auf das Vorsorgekonto via Internet-Portal).

Fidelity PS verfolgt damit einen ganzheitlichen Kundenansatz im Bereich der beitragsorientierten Vorsorgemodelle. Dabei sind die einzelnen Komponenten flexibel im Rahmen der Produktangebote einsetzbar.

Bei den Contractual Trust Arrangements, die der Ausgliederung bestehender Pensionsrückstellungen dienen, baut Fidelity auf zwei „Plattformen“.

Die FIL Investments International, Niederlassung Frankfurt fungiert – neben ihrer Funktion als Vertriebsgesellschaft von PS - als Vermögenstreuhänderin und ist für die Anlage der Deckungsmittel verantwortlich. Dazu überwacht sie die ordnungsgemäße Verwendung der Gelder z.B. bei den Versorgungszahlungen.

Zu dem umfassenden Aufgabenkatalog der Gesellschaft gehören unter anderem

- Verwaltung des Vermögens für den Arbeitgeber,
- Entgegennahme von Einzahlungen der Gesellschaft (Arbeitgeber),
- Erteilung von Wertpapierkauf- und verkaufsaufträgen,
- Auszahlungen von Geldern an den Arbeitgeber sowie
- die Sicherung der Gelder im Insolvenzfall.

Aufgabe der zweiten Gesellschaft, der FIL Pensions Services GmbH, ist die Administration der virtuellen Mitarbeiterkonten Die FPS vertritt im Insolvenzfall die Interessen der Mitarbeiter des Unternehmens.

b) Produkte/Lösungsansätze

Aufbauend auf den zuvor geschilderten Rahmenbedingungen hält Fidelity Deutschland für seine Kunden im Bereich PS flexible und innovative Lösungen vor. Der bis heute erzielte Erfolg ist nicht zuletzt auf die sehr hohe Servicebereitschaft des PS Teams zurückzuführen, auch bei komplexen Projekten und Anfragen immer zielgenaue und individuelle Lösungen für die Kunden anzubieten.

Hervorzuheben sind dabei folgende Produkte und Services:

- Implementierung und Funding betrieblicher Defined Contribution-Pläne (DC):

Zielgruppe dieses Angebotes sind Mitarbeiter von

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Firmenkunden und dabei insbesondere leitende Angestellte, die neben einem festen Beitrag ihres Gehaltes auch z.B. Teile ihrer Tantiemen in einen DC-Plan einzahlen. Fidelity International übernimmt die gesamte Vermögensverwaltung. Für dieses „fondsakzessorische“ Produkt (d.h. der Wert der Versorgung am Ende der Laufzeit richtet sich nach der Wertentwicklung der Fonds bzw. der erwirtschafteten Erträge) bietet Fidelity den Kunden umfangreiches Informationsmaterial und Rechenbeispiele mit Hochrechnungen an. Dem Ziel einer langfristigen Kapitalanlage mit begrenzter Volatilität kommt Fidelity mit seiner Fonds-Familie „FF Target™ Euro Funds“ nach, die derzeit in 5-Jahresabständen die Endzeitpunkte 2010 bis 2040 umfasst. Mit einem kontrollierten, über die Laufzeit abnehmenden Anteil an risikoreicheren Investments in Aktien sollen beständige, für die Altersvorsorge passende, Erträge erwirtschaftet werden.

Fidelity PS bietet umfassende Beratungsleistungen für die Entwicklung eines auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichteten Versorgungsmodells an. Die Beratung schließt im Einzelfall auch Überlegungen ein, inwieweit Pensionsrückstellungen bei Nutzung einer (Gruppen-) CTA-Lösung als sog. „Plan Assets“ anerkannt werden bzw. ausweisbar sind. Dies betrifft insbesondere Unternehmen, die nach IFRS und US-GAAP bilanzieren, gilt neuerdings jedoch auch nach deutschem Bilanzrecht (BilMoG)..

Die gesamte Kontenadministration wird im Namen und unter der rechtlichen Verantwortung von Fidelity durch Lohoff & Partner wahrgenommen, einem renommierten und angesehenen Service-Dienstleister in allen Belangen der Zukunftsvorsorge. Zu dem Leistungsspektrum gehören Services wie

- die Schnittstellenverwaltung und die Bereitstellung automatisierter Prozesse,
- die komplette Kontenführung auf Mitarbeiterebene,
- die Orderabwicklung
- Qualitätsüberprüfungen auf Kontenebene,
- ein umfassendes Reporting inklusive dem Ausweis des Return on Investment (ROI) bis hin zur
- Abwicklung von Leistungsfällen.

Das Leistungspaket von PS beinhaltet auch alle Maßnahmen, die eine zielgerichtete Information der Mitarbeiter über die Teilnahmebedingungen und die Vorteile der Nutzung transparent machen.

- Ausgliederung und Funding nicht akzessorischer Pensionszusagen (Defined Benefit, DB) und anderer Leistungszusagen

Über die Gruppentreuhand-Lösung von Fidelity Deutschland können Unternehmen sämtliche pensionsbezogenen (z.B. klassische Pensionszusagen) – oder ähnlichen (z.B. Zeitwertkonten) Versorgungsleistungen aus dem Unternehmen insolvenzgesichert auslagern. Die sog. „Doppelseitige Treuhandlösung“ wird durch die zwei Fidelity-Gesellschaften FPS und FII sichergestellt.

Aufgabe von FPS ist es, gemeinsam mit Lohoff & Partner die Kontenadministration zu übernehmen und im Interesse der Mitarbeiter den Vermögenstreuhänder, die FII, zu kontrollieren. FII wiederum trägt Sorge für die effiziente Verwaltung des eingezahlten und angesammelten Vermögens. Sämtliche Treuhandverträge, die Fidelity seinen Kunden zur Verfügung stellt, werden von Kundenseite ausschließlich mit Fidelity abgeschlossen. Hervorzuheben ist die seit Jahrzehnten bestehende Erfahrung des Hauses Fidelity und hier insbesondere der Schwestergesellschaft „Fidelity Management & Research Corporation“ (FMR), Boston, die heute zu den bedeutendsten Fondsanbietern in den USA gehört. Dabei können von Fidelity angebotene Publikumsfonds genauso wie individuelle Spezialfondslösungen zum Einsatz kommen.

Das Team PS berät dabei Firmenkunden auch bei der Entwicklung passender Strategien, um die Pensionszusagen und die erforderliche Ausfinanzierung im Sinne eines Asset-Liability-Modellings optimal in Einklang zu bringen. Es findet regelmäßig ein Abgleich der gewählten Strategie mit den aktuellen Marktgegebenheiten statt.

- Fidelity Zeitwertkonten-Modelle

Unmittelbar mit Einführung des Flexi II – Gesetzes zur Neuregelung von Zeitwertkonten hat Fidelity neue, an die aktuellen Anforderungen angepasste, Produkte entwickelt. Damit hat das Haus zum einen den bereits bestehenden Verträgen im Hinblick auf das gesetzliche Garantieerfordernis Rechnung getragen und zum anderen auf die neuen Regelungen zur

Copyright © 2009 TELOS GmbH

Kapitalanlage reagiert. Danach ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen den laut Flexi II – Gesetz geregelten „Arbeitgebergarantierten Kapitalanlage-Strategien“ und den „Kapitalanlage-Strategien mit produktseitiger Garantie“.

Bei der erstgenannten Variante, der Kapitalanlage ohne produktseitige Garantie (der Arbeitgeber gewährleistet den Werterhalt) bietet Fidelity im deutschen Markt drei Fonds-Alternativen an. Bei Vorruhestandsvereinbarungen kommen die beiden neu entwickelten Fonds „Demografiefonds Konservativ“ oder „Demografiefonds Ausgewogen“ in Betracht. Das erste Produkt eignet sich für konservativ orientierte Mitarbeiter mit einem mittelfristigen Anlagehorizont, das zweite zeichnet sich durch ein höheres Rendite-Risiko-Profil bei längerem Anlagehorizont aus. Damit deckt Fidelity die wesentlichen Erwartungshorizonte von Mitarbeitern mit Blick auf den Vorruhestand ab. Neben dem Vorruhestand kommen bei Nutzung eines „Sabbaticals“ (deutsch: Auszeit bzw.Urlaubsjahr) durch Mitarbeiter der Demografiefonds Konservativ oder ein Geldmarktprodukt zum Einsatz. Bei der zweiten Alternative, der „Kapitalanlage-Strategie mit produktseitiger Garantie“, wird der Anforderung aus dem Flexi II – Gesetz Rechnung getragen, für die in Wertkonten angelegten Beträge einen -nominellen- Werterhalt zu garantieren. Diesem Erfordernis wird Fidelity durch eine eigens entwickelte Kombination aus einer Garantiekomponente mit Zero Bonds und einer Ertragskomponente gerecht. Die ertragsorientierte Komponente wird dabei zum Beispiel durch Aktienfonds von Fidelity – aber auch Drittfonds sind möglich – abgedeckt. Soweit von Firmenkundenseite gewünscht, ist in diesen Fällen auch ein Kapitalanlageausschuss zur Kontrolle der Kapitalanlagen gemeinsam mit dem Kunden einsetzbar.

Positiv zu werten ist, dass Fidelity hierbei nicht nur auf eigene Fondsprodukte zurückgreift, sondern über die eigene offene Fondsplattform „FundsNetwork™“ auch den Zugang zu Fonds anderer Anbieter eröffnet. In naher Zukunft wird sich zeigen, inwieweit auch die Plattform der jüngst erworbenen Gesellschaft „Frankfurter Fondsbank“ zum Einsatz kommen wird.

Das „Fidelity Pensionskonto“ rundet die fondsbasierten Vorsorgelösungen von Fidelity ab. Das beitragsorientierte Pensionskonto von Fidelity Deutschland ist modular konzipiert und bietet dem Arbeitgeber wie den Arbeitnehmern alle Flexibilitäten bei der Beitragsleistung bis hin zu verschiedenen Auszahlungsmodalitäten (z.B. Einmalauszahlung oder Leistung als Rente).

In der Konzeptionsphase übernimmt das PS Team die vollständige Beratung, angefangen von der Auswahl des für das Unternehmen passenden Vorsorgemodells über die Entwicklung der „Kapitalrichtlinie“ gemeinsam mit dem Arbeitgeber sowie die Klärung aller insolvenzrechtlichen Gesichtspunkte bis hin zur gesamten Order- und Kontenabwicklung. Auch stellt Fidelity bei Bedarf alle notwendigen Unterlagen zur Einrichtung und Administration zur Verfügung (u.a. Betriebsvereinbarungen, Entgeltumwandlungsvereinbarungen, Mitarbeiterinformationsschreiben etc.).

Damit versteht sich FIL International in Deutschland mit seinen Mitarbeitern im Bereich PS als Komplettanbieter von der Konzeption bis zur Implementierung. Dies soll einerseits der Entlastung der Personalabteilung des Arbeitgebers dienen; zum anderen soll im Rahmen eines individuell zugeschnittenen Kommunikationspaketes auch ein optimaler Informationsfluss zum teilnehmenden Mitarbeiter gewährleistet werden.

Fidelity unterscheidet grundsätzlich drei Produkt-Konzepte, die im Rahmen der fondsbasierten Altersvorsorge zum Einsatz kommen:

- ***Life Cycle-Produkte:***

Für die Rückdeckung beitragsorienierter, fondsakzessorischer (d.h. die Leistung richtet sich nach dem Verlauf des Fonds) Pensionszusagen. In Europa werden diese Produkte unter dem Label „FF Target™ Euro Funds“ (2010 bis 2040, in 5-Jahresabständen) geführt. Ende 2008 wurde speziell für diesen Fondstyp eine gesonderte Share-Klasse für institutionelle Anleger aufgelegt (sog. „P-Shares“).

-

- ***FF Multi Asset Strategic Fund:***

Die Besonderheit dieser Produktklasse ist die dynamische Steuerung von miteinander nur wenig kor-

Copyright © 2009 TELOS GmbH

relierten Assetklassen wie z.B. „Immobilienaktien Global“ und „Rohstofftiteln“. Präferiert wird der Einsatz bei CTAs, sofern kein Durations-Matching im Vordergrund steht.

- ***Insolvenzsicherung von Wertguthaben***

Den Bereich der Insolvenzsicherung von Wertguthaben hat Fidelity International in Deutschland sehr gut aufbereitet und alle bestehenden Möglichkeiten, aber auch eventuelle Unsicherheiten, interner sowie externer Finanzierungsalternativen, aufgearbeitet. Auch hier versteht sich Fideliy als Partner seiner Kunden. In allen arbeitsrechtlichen Fragen arbeitet Fidelity mit der Kanzlei Baker McKenzie zusammen. Das favorisierte Modell besteht hier sicher in der Kombination einer Vermögens- und einer Sicherungs-Treuhand im Rahmen des von Fidelity angebotenen Modells einer „Doppelseitigen Treuhand“. Hier kann Fidelity auf seine bestehende CTA-Struktur zurückgreifen.

c) Strategische Einbindung der Produkte und Planungen

Fidelity Deutschland hat in der Zeit seit dem Erstrating unter Beweis gestellt, dass man in der Lage ist, die internationale Ausrichtung eines globalen Asset Managers mit starker Ausprägung zu Pensionslösungen mit der lokalen Expertise harmonish zu verbinden. Diversen, in der letzten Zeit erfolgten Marktanalysen und Kundenbefragungen ist zu entnehmen, dass es Fidelity Deutschland gelungen ist, dieses Bild auch in der Außenwahrnehmung zu transportieren und zu leben. Insbesondere die sehr professionelle und schnelle Umsetzung der Produkterweiterungen im Rahmen des Flexi II – Gesetzes haben dies gezeigt. Fidelity erhebt dabei nicht den Anspruch, seinen Kunden alle Durchführungswege (z.B Pensionsfonds) in ihrer Gänze anbieten zu müssen. Fidelity konzentriert sich vielmehr sehr gezielt auf Produkte, die beitragsorientiert ausgerichtet sind, ist andererseits aber auch flexibel, wenn es z.B. um das Funding von leistungsbezogenen Pensionszusagen über Spezialfonds geht. Hierzu hat Fidelity Deutschland in einem kurzen Zeitraum ein hochprofessionelles Team von Mitarbeitern mit entsprechender Branchenerfahrung auf- und konsequent weiter ausgebaut. Fidelity verfolgt damit einen ganzheitlichen Kundenansatz.

„Ganzheitlich“ bedeutet nach dem Verständnis des Hauses Fidelity auch, den Kunden z.B. über aktuelle Zeitwertkonten-Modelle in der Phase vor der eigentlichen Verrentung zu begleiten, aber auch konkrete Ideen für die Rentenphase zu entwickeln und Lösungen zu implementieren. Im Rahmen von „Asset-Liability-Modellen“ oder „Liability-Driven-Investments“ werden historische Daten zu Verläufen der Altersversorgung mit künftigen Rendite-Risiko-Prognosen verknüpft, um ein realistisches und auf das Unternehmen zugeschnittenes Portfolio aufzubauen.

Für diese Simulationen ist die „Investment Strategies Group“ (ISG) von Fidelity verantwortlich.

Gebündelt werden die Aktivitäten und hier insbesondere auch die Vermögensanlage sowie die Administration über die gemeinsame CTA-Plattform. Über dieses Instrument beabsichtigt Fidelity, im deutschen Markt auch Unternehmen mittlerer Größe zu gewinnen. Die sehr umfangreiche Produktpalette deckt dazu alle im Zuge einer Absicherung von Versorgungskonzepten erforderliche Risiko-Return-Profile ab. Diese können individuell auf die Bedürfnisse des Arbeitgebers, aber auch der teilnehmenden Mitarbeiter, zugeschnitten werden.

Diese den internationalen Markt fast vollständig abdeckende Expertise und damit den Anspruch eines globalen Players macht sich FIL International in Deutschland – und damit auch das PS Team – zunutze. FIL International in Deutschland tritt als integrierter Teil eines weltweiten Asset Managers mit lokaler Expertise auf. Die Steigerung der im Zuge des Backing der Altersvorsorgekonzepte für Firmenkunden in Deutschland verwalteten Anlagen von ca. 13 Mio.€ noch zu Ende 2007 auf über 200 Mio.€ spricht für das Erfolgsrezept.

Für die Zukunft sieht sich Fidelity im deutschen Markt trotz des schwierigeren wirtschaftlichen Umfeldes hervorragend gerüstet. Zusätzliches Potential erwartet Fidelity unter anderem aus den laufenden Akquisitionen sowie den neu entwickelten Demografie-Produkten. Ein weiteres Asset für die nahe Zukunft stellt die Einbindung in die Altersvorsorge der Chemischen Industrie als bevorzugter Anbieter dar. Fidelity entwickelt derzeit ein Modell unter Verknüpfung der Vorteile des in Deutschland dominanten Vorsorgeweges der Direktzusage mit dem Zeitwertkonten-Produkt. Dazu wird mit Partnern aus der Versicherungswirtschaft an Modellen der 2. und 3. Säule der Altersversorgung gearbeitet.

Copyright © 2009 TELOS GmbH

3. Qualitätsmanagement

a) Überwachung der Produkte

Die im Zuge der Einrichtung der „Plattform“ genutzten Gesellschaften wie die FPS und die FII unterliegen standardmäßig der Kontrolle der Wirtschaftsprüfer bei der Prüfung der Jahresabschlüsse.

Zudem legt Fidelity großen Wert auf die laufende Kontrolle aller Management-Prozesse. Hierzu bedient man sich interner sowie externer Verfahren. Speziell für das institutionelle Geschäft wurde ein Leitfaden in Form des „FRAG 21“ erstellt. Danach werden alle Bereiche vom Investment Management über das Trading bis hin zur Administration und dem Kundenreporting einer eingehenden, kontinuierlichen Überprüfung unterzogen. Dieser Prüfbericht wird von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC im Zuge der Revision kontrolliert.

Alle rechtlich relevanten Vorgänge und Unterlagen werden einerseits durch die im Hause Fidelity Deutschland vorhandene Rechtsabteilung auf ihre Übereinstimmung mit der Gesetzes- und Rechtslage hin überprüft. Dazu gehören alle den Rechtsverhältnissen zugrunde liegende Verträge, Treuhandvereinbarungen sowie Muster-Verträge.

Im Bedarfsfall werden externe Steuerberater oder Anwaltskanzleien hinzugezogen.

Durch die enge Kommunikation im Hause Fidelity ist sichergestellt, dass Änderungen in der Gesetzgebung z.B. in steuerrechtlicher Hinsicht rechtzeitig erkannt und bei bestehenden wie bei in der Entwicklungsphase befindlichen Produkten Anpassungen vorgenommen werden.

b) Kontrolle der Kooperationspartner

Kooperationspartner von Fidelity müssen sich einer intensiven Due Diligence stellen. Für diese Qualitäts-Checks legt Fidelity extrem hohe Maßstäbe an. Nach einem intensiven Vorauswahlprozess mittels Fragebogen und persönlichen Interviews findet ein Besuch vor Ort durch ein Fidelity-Team statt, in dem alle relevanten und involvierten Bereiche vertreten sind.

Umfangreiche Service Level Agreements gewährleisten auch eine laufende nachhaltige Kontrolle der Güte der Leistungen der externen Partner. Je nach Bedeutung des Kooperationspartners kommt es auch unterjährig zu Abstimmungsgesprächen. Im Übrigen werden alle Kooperationspartner mindestens einmal im Jahr durch die Abteilung „Internal Audit“ einer Kontrolle unterzogen.

Im dem sehr wichtigen Bereich der Funktionsfähigkeit der Kontenadministration findet bei jedem Beitragslauf ein Abgleich zwischen dem virtuellen Arbeitgeberdepot entsprechend der Verwaltungsplattform und dem tatsächlichen Bestand im Unternehmensdepot auf Seiten des Vermögenstreuhänders, der FII, statt.

Zusätzlich ist es Aufgabe jeder Fachabteilung, die Kooperationspartner auf ihrem speziellen Gebiet der Zusammenarbeit laufend auf die Leistungsqualität hin zu prüfen.

4. Kundenbetreuung und Services

a) Laufende Kundenbetreuung

Großes Gewicht nimmt bei Fidelity PS auch die Kundenbetreuung ein. Darunter versteht Fidelity die Betreuung in der Anbahnungsphase, also die Planung des Projekts einschließlich der Durchführung von Mitarbeiter-Informationsveranstaltungen bis hin zur konkreten dauerhaften Betreuung nach Aufsetzen und Start des Vorsorgemodells.

Als Betreuer steht jedem Kunden immer ein zentraler Relationship Manager des Bereichs PS zur Verfügung, zum anderen kann der Kunde bei Fragen auf das Fidelity Service Center in Kronberg zurückgreifen. Zu den Aufgaben der Betreuer gehören

- Bereitstellung von Vorsorge-Informationen für die Belegschaft des Unternehmens (z.B. Info-Veranstaltungen, Einsatz eines Freistellungsrechners usw.),
- die Erstellung von Reports für den Jahresabschluss,
- die Beantwortung von Kundenanfragen (u.a. Steuerinformationen, Kontoauszüge),
- Überwachung und Weiterleitung aller durch Beitragszu- oder abflüsse geprägten Geschäftsvorfälle.

Copyright © 2009 TELOS GmbH

- Darstellung der Wertentwicklung auf den virtuellen Kundendepots,

- Regelmäßige Information an das Unternehmen über die Wertentwicklung der Anlage im Betriebsvermögen sowie

- die Bereitstellung von Informationen für das Unternehmen im Hinblick auf die steuerrechtliche Verarbeitung der Kapitalanlagen.

Zusätzlich stehen den Firmenkunden bei Fragen grundsätzlicher Bedeutung sowohl der Leiter PS sowie die Geschäftsführung zur Verfügung. Das PS-Team von Fidelity ist mit den vorhandenen Ressourcen ausreichend ausgestattet, um die Betreuungsaufgaben effizient wahrzunehmen. Fidelity verweist in diesem Zusammenhang auf die sehr lange Historie des Hauses bei der Verwaltung von Altersvorsorge-Modellen weltweit. So bietet etwa Fidelity in Großbritannien DC-Modelle seit 15 Jahren an. Diese globale Sicht in Verbindung mit der lokalen Verbundenheit und Expertise zeichnet Fidelity im Bereich DC aus. Unterstützt wird die interne Kommunikation durch eine Palette an Möglichkeiten für das Marketing, das aktuell deutlich ausgebaut wurde, und die Mitarbeiterinformation.

b) Services

Über das Angebot der Plattform und die gegründeten Tochtergesellschaften, die als Vermögens- bzw. Sicherungs-Treuhänder fungieren, ist Fidelity in der Lage, die Unternehmenskunden bei allen Fragen von DC-Modellen, aber auch bei der Ausfinanzierung leistungsbezogener Vorsorgepläne kompetent zu beraten und auch die entsprechende Administration anzubieten.

Das Reporting besteht standardmäßig aus einem elektronisch bereitgestellten und allen Sicherheitsstandards entsprechenden Online-Portal sowie auf Wunsch aus einem postalischen (Standard-) Bericht mit Aussagen zu Abrechnungen und Kontobewertungen (erfolgt in der Regel einmal p.a.). Im Portal sind auch stichtagsbezogene Aufstellungen auf Nachfrage darstellbar. Über diesen im Online-System zur Verfügung gestellten „Kontoauszug“ ist es dem Mitarbeiter jederzeit möglich, in Echtzeit eine tagesaktuelle Bewertung zu erhalten. Auch den Firmenkunden bietet Fidelity je nach Erfordernis eine individuelle Aufbereitung der Zahlen und Kennziffern für die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung an.

Copyright © 2009 TELOS GmbH