

Hyde Park Investment schaut zufrieden auf das erste Jahr im deutschen Markt zurück

(Frank Schnattinger, 29.01.16)

Die italienische ANIMA Holding könnte im Laufe des Jahres die vertretenen Fondsgesellschaften wie Stratton Capital und New Mountain Capital Management ergänzen.

Unter der Leitung von Deutschlandchefin Alexandra Gräfin von Kalnein ist der institutionelle Vertriebspezialist Hyde Park Investment (HPI) sein Ziel, das bestehende Bild eines „Third Party Marketer“ in Deutschland neu zu definieren, nach eigenen Angaben erfolgreich angegangen. Im vergangenen Jahr hat sich das Unternehmen institutionellen Investoren deutschlandweit vorgestellt und bestehende Beziehungen ausgebaut. Europaweit hat HPI im vergangenen Jahr insgesamt einen dreistelligen Millionenbetrag für seine Kunden akquiriert.



Alexandra Gräfin von Kalnein

Von Kalnein erläuterte dazu: „Für 2016 haben wir uns ambitionierte Ziele in Deutschland gesteckt. Bis Jahresende hoffen wir unser Team um einen weiteren institutionellen Vertriebskollegen zu ergänzen. Außerdem möchten wir unsere Präsenz weiter etablieren und die Anzahl unserer institutionellen Ansprechpartner deutlich erweitern. Insgesamt soll Hyde Park Investment in Deutschland als kompetenter und gleichwertiger Ansprechpartner seitens Investoren wahrgenommen werden.“ Dazu gehört nach Angaben von HPI auch, dass das Unternehmen seinen Kunden im Laufe des Jahres eine zusätzliche Anlagestrategie aus den USA vorstellen will.

Neben Büros in Großbritannien, Deutschland und der Schweiz sowie Vertriebsaktivitäten in den Niederlanden und Österreich konnte das Unternehmen unter Leitung von Fabrizio Pasta seine Aktivitäten 2015 auf Italien ausweiten. Herr Pasta verfügt über zwanzig Jahre Erfahrung im Finanzwesen sowohl in London als auch in Mailand und umfangreiche Kontakte im italienischen Markt.

Auf Kundenseite steht das Haus unter anderem mit ANIMA Holding SpA., einem der wenigen unabhängigen, italienischen Fondsgesellschaften, in den Endverhandlungen für ein Vertriebsmandat in Deutschland. ANIMA verwaltet sowohl für institutionelle als auch Retail Kunden 67 Mrd. Euro in Aktien-, Renten- und Absolute Return- Strategien mit Schwerpunkt Europa. Dazu HPI-Gründer und Leiter des Business Developments Hako Graf Finckenstein: „Mit ANIMA würden wir unser Produktportfolio strategisch um einen unabhängigen Anbieter ergänzen, der stark in europäischen Produkten positioniert ist. Insgesamt vertreten wir jetzt acht Unternehmen in einer Anzahl von Risiko-adjustierten höherrentierlichen Strategien, die für ein ausgewogenes institutionelles Portfolio eine sinnvolle Ergänzung darstellen.“

Eine paneuropäische Präsenz wie HPI sie vorweist, mit einer nachgewiesenen lokalen Markterfahrung, ist für erfolgreiche Third Party Marketer heute zwingend notwendig. Nur mit einer seriösen Investoren-Betreuung in mehreren Ländern lassen sich die besten Spezialanbieter und Investment-Boutiquen auf übergreifende und langfristige Vertriebsverträge ein. Durch die Bündelung von Aktivitäten in mehreren Ländern werden außerdem Kostensynergien geschaffen. Die Gebühren für Investoren sind die gleichen wie bei Fondsgesellschaften mit hauseigenem Vertrieb. Die Unabhängigkeit wie auch eine erfolgsabhängige Vergütung sprechen für einen Third Party Marketer, denn Hyde Park

Investment, wie seine Branchenkollegen, wird ausschließlich auf Basis seines akquirierten Fondsvolumens von seinen Kunden vergütet.

HPI tritt bisher in Deutschland als Ansprechpartner von insgesamt drei Fondsgesellschaften auf, darunter Spezialisten wie Stratton Street Capital aus London oder New Mountain Capital Management aus New York. Das Unternehmen wird sowohl von der FCA in Großbritannien, der FSA in Malta als auch von der BaFin (nach § 32 KWG) beaufsichtigt. Es ist Gründungsmitglied von Euro-3PM in Großbritannien, dem europäischen Pendant der US-amerikanischen Third Party Marketers Association (3PM), deren Mitglieder sich strengen Vorschriften und Transparenzregeln verschreiben.

(Quelle: www.institutional-investment.de)