

Regleringar driver trenden att outsourca fondadministration

Den 14 maj arrangerade magasinet Fondbranschen, i samarbete med **Northern Trust**, **DNB** och **A-SEC**, ett rundabordsamtal med fokus på de strategiska möjligheter och utmaningar som fondbolag ser inom fondadministration. Detta är en sammanfattning av samtalet.

TEXT: ANNIKA WIHLBORG | FOTO: JILL HOLMSTEDT

Dagens moderator, Niklas Tell, inledde samtalet med att fråga var aktörerna står idag.

Toby Glaysher (TG): "Vi är aktiva globalt och här i Norden har vi en stark verksamhet inom custody och redan idag erbjuder vi nordiska fondbolag administration direkt från våra center i Dublin och Luxembourg. Det logiska nästa steget för oss är att även erbjuda administrations-tjänster lokalt här i Norden."

Bo Liljegren (BL): "Vi är ett lokalt bolag och erbjuder administra-

tion för fondbolag här Norden. I koncernen utvecklar vi även portfölj- och fondsystemet Secura där vi har kunder även i övriga Europa."

Carl-Magnus Broström (CMB): Jag är ansvarig för DNB:s custody här i Sverige, en verksamhet som vi startade i november 2007. Vi har haft en mycket bra tillväxt och anledningen till att jag är här idag och diskuterar fondadministration, är att vi nyligen etablerat ett samarbete med A-SEC för att kunna erbjuda en integrerad tjänst till fondbolag."

Caroline Sauma (CS): "Vi har valt att outsourca vår fondadministration, bland annat för att det var svårt att hitta kompetent personal. Vi investerar i flera olika jurisdiktioner, som var och en har sina regler och villkor. Det var svårt för våra egna medarbetare att hålla sig uppdaterade på alla regelverk och sköta fondadministration parallellt med kärnverksamheten. När vi outsourcade kunde fondförvaltarna fokusera på förvaltningen snarare än administrationen. Samarbetet med fondadminis-



tratören innebar visserligen en viss uppstartssträcka. Det tog ett tag för fondadministratören att komma in i våra rutiner och sätta sig in i våra specifika krav, men nu flyter det på väl."

Vilka är de vanligaste skälen till att ett fondbolag väljer att outsourca sin fondadministration?

TG: "Fondbolag väljer att outsourca av en mängd olika skäl. Somliga vill utöka antalet fonder, andra siktar på att investera på fler marknader eller lansera fonder i fler länder. Det är förstärkt vanligt att fondbolag väljer att outsourca för att reducera kostnader och spara tid, men ibland handlar det om att man saknar den kompetens eller de resurser som krävs. Ett annat skäl är att man vill bli bättre på att hantera riskerna och då jobba med en extern samarbetspartner som är specialist på effektiva administrationsrutiner. Det är mycket vanligt att man går från att sköta administrationen internt till att

outsourca när det blir dags att genomföra större IT-investeringar. Men, även om det finns många goda skäl till att outsourca, så finns det förstås även nackdelar. En av dem är att man förlorar möjligheten att detaljkontrollera administrationen. Man bör också vara medveten om att outsourcingprocessen är relativt omfattande och tar mycket resurser i anspråk."

Lena Wallenius (LW): "Vi har ännu inte outsourcat vår fondadministration, däremot har vi lagt ut driften av våra IT-system. För oss är det avgörande att hitta en administratör med samma kompetens och erfarenhet som vi själva har. Eftersom vi som fondbolag alltid själva är ansvariga måste vi som ett litet företag ha en eller två medarbetare som kan överblicka vår fondadministration. Det gör att det inte är lika kostnadseffektivt för oss att outsourca fondadministrationen. För oss vore det däremot

intressant att anlita ett fondhottell. Då skulle vi kunna fokusera på fondförvaltningen medan en extern leverantör kunde hantera all administration. Vi skulle gärna vilja se ett svenskt företag som erbjuder den här typen av tjänster och jag tror att många andra små svenska fondbolag skulle uppskatta närheten till en komplett leverantör, något som i dagsläget saknas på den svenska marknaden."

Johan Wigh (JW): "Vi har fonder i flera jurisdiktioner och vill fokusera på att förvalta våra fonder. Vi har därför valt att outsourca vår fondadministration. En utmaning är att hitta rätt balans kring vilka delar av fondadministrationen vi kan släppa taget om och vilka delar vi fortfarande behöver ha en viss kontroll över. Huvudsyftet med att outsourca fondadministrationen är att vi vill låta någon annan göra jobbet, så att vi kan fokusera på avkastningsskapande aktiviteter, men ▶



Lena Wallenius från
Cliens Kapitalförvaltning och
Johan Wigh från East Capital.

eftersom vi har det slutgiltiga ansvar gentemot våra investerare och Finansinspektionen behöver vi ändå kunna överblicka hur administrationen hanteras.”

Har ni erfarenhet av andra fondbolag som utmanas av att hitta rätt balans mellan att outsource och samtidigt behålla kontrollen över fondadministrationen?

BL: ”Definitivt. Många står inför just den här frågeställningen. Vi ligger i startgroparna med att starta just det fondhotell som Lena efterfrågade och vi hoppas få vårt tillstånd beviljat från Finansinspektionen inom kort och att vi kan starta verksamheten i höst. Den främsta anledningen är AIFM-direktivet och vi har noterat en stor efterfrågan bland nordiska fondbolag på just denna tjänst.”

Hur stor del av fondadministrationsmarknaden drivs av regleringar?

TG: ”Regleringar är helt klart en av marknadens starkaste drivkrafter. Ett skäl till att fondbolag väljer att outsource är just möjligheten att kunna dela ansvaret för och arbetet med att

hålla sig uppdaterade kring regleringarna med en extern part, som är specialiserad på såväl administration som regulatoriska krav utifrån ett administrativt perspektiv. En fondadministratör har en möjlighet att bygga upp en viss rutin och erfarenhet av regleringsarbetet eftersom de i allmänhet hanterar ett stort antal kunder. Kunden kan helt enkelt köpa in sig på vår expertis.”

Peter Beckman (PB): ”Eftersom vi är verksamma på såväl den norska som den svenska marknaden, som tolkar och förhåller sig till regleringarna på olika sätt, är det svårt för vår del att outsource vår samlade fondadministration till en aktör.”

CMB: ”Skillnad i implementering av olika regleringar är absolut något jag känner igen, vilket ställer krav på lokal marknadskännedom.”

JW: ”Regleringarna är visserligen ett huvudbry för många av oss, men man bör komma ihåg att UCITS IV även har öppnat upp många nya affärsmöjligheter för fondbolagen. UCITS har gett oss en möjlighet att marknadsföra

produkter med en internationell kvalitetsstämpel och nu återstår det att se om AIFM-direktivet kan medföra samma affärsmöjligheter. Vi har fonder i såväl Sverige som Luxemburg och på Cayman Islands och undersöker om regelverket gör att vi kan konsolidera vårt produktutbud på ett sätt som är bra för våra investerare.”

TG: ”Vi hoppas alla att AIFM, i likhet med UCITS IV, kan bidra till att återställa kundernas förtroende för finansbranschen. AIFM innebär en stor potential, även om regleringarna tolkas på olika sätt i olika länder.”

Många svenska fondbolag har historiskt sett känt sig mer eller mindre tvingade att sätta upp fondstrukturer i Luxemburg för att attrahera internationella kunder. Vad är er erfarenhet av det?

JW: ”Många av våra fonder finns i såväl svenska som internationella versioner. Svenska fonder fungerar visserligen mycket bra i Sverige, men på andra marknader upplever vi att investerarna i många fall föredrar våra Luxembourg-domicilierade

produkter.”

LW: ”I Sverige tillämpar vi fortfarande ett gammaldags sätt att köpa fondandelar, genom att vända oss direkt till fondbolaget. Det vore intressant om det fanns en central plattform som gjorde det lika enkelt att köpa fondandelar som att köpa aktier.

Plattformen kan erbjuda en enhetlig köpstruktur, vilket bland annat skulle underlätta för bankerna. Det har gjorts vissa försök, men än så länge verkar ingen ha kommit i mål med dessa planer.”

TG: ”Vi ser en stor

skillnad mellan olika länder vad gäller processen vid fondhandel. I Storbritannien, där olika plattformar har växt fram, görs runt 20 procent av affärerna via fax. I Dublin är motsvarande siffra 80 procent. Det är självklart att trenden kommer att gå mot mer automatiserad handel.”

CMB: ”Rent tekniskt bör det ju inte vara något problem. Det är ju bara att titta på de börshandlade fonderna. Jag hoppas och tror

att det kommer att hända mer på det här området, men varken Nasdaq eller Euroclear har nått ända fram ännu.”

BL: Fondhandeln bör förändras mycket snart och en annan förändring vi tror kommer inom kort är att fondbolag inte kom-

mer att få beräkna NAV för sina egna fonder.”

av fonder i Storbritannien är traditionellt sett betydligt mer orienterad gentemot oberoende finansiella rådgivare, än i andra europeiska länder, där distributionen framförallt sköts av storbankerna. RDR medför bland annat att rådgivarna kommer

”Det är **självklart** att **trenden** kommer att gå mot **mer automatiserad handel**”

att erbjuda andra typer av produkter i framtiden och då framförallt börshandlade fonder (ETF:er). De små specialisterna och stora aktörerna kommer att klara sig relativt väl även om man inför ett provisionsförbud. Vår

erfarenhet är att det i första hand är de mellanstora aktörerna som

varken har någon storskalighet eller någon specialinriktning som ställs inför de största utmaningarna i samband med ett provisionsförbud.”

Hur har provisionsförbudet RDR påverkat fondadministrationsmarknaden i Storbritannien?

TG: ”Den mest uppenbara kortsiktiga förändringen är en ökning av antalet tillgångsklasser då i princip alla fondbolag erbjuder numera en tillgångsklass utan provision. Den långsiktiga effekten av RDR kommer att märkas på flera nivåer. Distributionen

är de mellanstora aktörerna som varken har någon storskalighet eller någon specialinriktning som ställs inför de största utmaningarna i samband med ett provisionsförbud.”

PB: ”Vi ser absolut samma trend även i Sverige. När vi tog över SPP:s fonder hade vi problem att hitta distributörer då priset var för lågt. Det har förändrats rejält. Nu när allt fler lägger om sin



Toby Glaysher, Northern Trust, Bo Liljegren, A-SEC och Carl-Magnus Broström, DNB.



Caroline Sauma
från Gustavia Fonder.

affär till fond-i-fonder blir billiga byggstenar efterfrågade.”

Hur viktigt är det att kunna erbjuda både custody och administration?

TG: ”Det är självklart att det finns stordriftsfördelar för oss att ta hand om hela affären och för ett fondbolag kan det ju också vara en fördel att bara kommunicera med en extern aktör.”

CMB: ”Vi kräver inte att vi tar hand om administrationen, men vi är mer noggranna när vi granskar en ny kunds administration och hur de hanterar allt internt.”

Vilka fördelar har fondbolagen och administrationsaktörerna av att fondadministratörerna är lokalt respektive globalt förankrade?

BL: ”Fördelen med att vara verksam på en lokal marknad är kännedomen om de nordiska kundernas tillämpning av olika regleringar samt en kännedom om de svenska bolagens behov och arbetssätt.”

TG: ”Det räcker inte att vara en

global aktör för att bli framgångsrik, man behöver vara verksam även lokalt. Vi behöver ha personal med kännedom om och erfarenhet av den lokala marknaden och dess förutsättningar. Samtidigt behövs ofta en global spelare när fondbolag med fon-

”Det blir **självklart** en **utmaning** om det blir **omöjligt**, eller för **dyrt**, att **upphandla custody-tjänster** i vissa tillväxtmarknader”

der i flera jurisdiktioner strävar efter att outsourca sin samlade fondadministration hos en och samma leverantör. Jag tror att fondadministrationsmarknaden kommer att utvecklas i samma riktning som fondmarknaden, där de små nischade aktörerna och de storskaliga aktörerna har bäst förutsättningar att överleva på sikt.”

Hur viktig är fondadministratörens rådgivande roll?

CS: ”När man väl har tagit be-

slutet att outsourca sin fondadministration gäller det att vara noggrann med uppföljningar och att behålla en daglig kontroll på administrationsarbetet.

Fondbolag bör inte släppa taget om administrationen helt och hållet. Vi har fortfarande det juridiska ansvaret över fonderna. Det är även viktigt att säkerställa att den externa samarbetspartnern är informerade och uppdaterade kring administrativa rutiner och policys.”

JW: ”Vi söker inte en rådgivare i första hand.

Vi söker en outsourcingpartner som kan stötta oss i vår utforskande roll, som delar vår passion för tillväxtmarknader och är lösningsorienterade. Den typiska outsourcingkunden är i dagsläget ett litet fondbolag, men regeländringar och prispress bidrar förmodligen till att få även större aktörer att outsourca mer.”

PB: ”Jag anser att fondadministratören fyller en viktig funktion som diskussionspartner och bollplank, i synnerhet kring regulato-

Peter Beckman från SPP Fonder.



riska frågor och för vår del bland annat eftersom vi är verksamma i både Norge och Sverige, där regleringarna har tolkats och tillämpats på så olika sätt.”

Vad bekymrar er mest vad gäller fondadministration?

LW: ”I egenskap av ett litet fondbolag är vi förstas angelägna om att expandera och fokusera på det vi gör allra bäst, nämligen stockpicking. Ett orosmoment är att vi tvingas spendera alltför mycket tid på administration och att anpassa verksamheten utifrån olika regleringar. Jag hoppas att vi i framtiden kan samarbeta med ett svenskt fondbolag som kan avlasta oss på den administrativa sidan.”

PB: ”Alla nya regleringar, och inte minst ett eventuellt provisionsförbud, betyder att man måste fokusera mer på affärsmodellen för varje enskild fond. Speciellt när man ska lansera nya fonder. Generellt kan vi konstatera att lagstiftarnas ledord fram till för två år sedan var en ökad harmonisering av den europeiska finansmarknaden. Sedan dess har ett stärkt konsumentskydd

hamnade högst upp på prioriteringslistan. En utmaning och ett orosmoment för oss som har våra rötter på livförsäkringsmarknaden är att lagstiftarna på försäkringsmarknaden saknar tillräcklig insyn i arbetet som fondmarknadens lagstiftare bedriver och vice versa. Kommunikationen mellan de reglerande enheterna är bristfällig, vilket ökar risken för regleringar vars syften motsäger varandra.”

CS: ”Vår största utmaning är att regleringarna inte alltid är så tydliga, de kan tolkas och implementeras på olika sätt. Det gäller därför att vara proaktiv och ständigt ligga steget före. Vi är ett fondbolag som strävar efter att expandera, vår prioritet just nu är därför att växa och samtidigt hålla jämna steg med regleringarna.”

CMB: ”Personligen kan jag tycka att regleringstrycket är för stort. Man ska inte glömma att Sverige historiskt sett har varit relativt förskonade från brottslighet i fondbranschen.”

JW: ”Min grundinställning är att regleringarna lanseras med

goda intentioner, det är alltid positivt med åtgärder som stärker förtroende för fondmarknaden. Jag är mer oroad för implementeringen av regleringarna, det har säkerligen förekommit en del tveksamheter i rådgivarnas arbete, men att gå från det till att helt förbjuda provision är ett drastiskt steg. Jag är rädd att man inte har analyserat konsekvenserna i tillräcklig omfattning innan man introducerar ett provisionsförbud.”

CS: ”Även om fondbolagen förstas konkurrerar med varandra behöver vi ha ett visst erfarenhetsutbyte kring regleringar för att gemensamt tolka och implementera dem.”

JW: ”Vi har visserligen outsourcat vår fondadministration, men lägger samtidigt mycket tid på att sätta oss in i vad regleringarna innebär, hur de bör tillämpas och vilka konsekvenser de har för oss. Vi behöver outsourca, men det känns tryggt att ha kompetensen även in-house.”

TG: ”Vi lägger mycket tid på att besöka våra kunder för att informera angående exempelvis ▶



AFIMD och vad företaget kan hantera på egen hand samt vad de potentiellt kan behöva hjälp med. Fondadministration är inte ett område där fondbolagen konkurrerar med varandra.”

JW: ”En fråga jag har är om UCITS V kommer att resultera i högre custody-kostnader för fondbolag?”

TG: ”Det kommer att påverka kostnadsnivåerna och det börjar med AIFMD. UCITS V kräver ökad övervakning och en mer resurskrävande insats från vår sida, men det handlar också om att göra avvägningar kring ansvarsfrågor, vilket förstås kräver resurser. Vi anställer ett åttiotal nya medarbetare i samband med att AIFMD introduceras.”

CMB: ”Ser du att konkurrerande förvaringsinstitut gör samma bedömningar som ni gör? Tar

vissa lättare på vissa regleringar och kan därmed erbjuda en lägre prisnivå?”

TG: ”De stora bankerna kommer att uppträda på ett liknande sätt eftersom de berörs av samma regleringar. I takt med att fondbolag gör nya upphandlingar kommer vi att se priset stabiliseras. En annan utmaning med nya regleringar är att vi måste fundera mer över vilken typ av tillgångar vi är beredda att hantera.”

Är detta något ni funderar på när ni tittar på existerande och kommande fonder?

JW: ”Det blir självklart en utmaning om det blir omöjligt, eller för dyrt, att upphandla custody-tjänster i vissa tillväxtmarknader.”

PB: ”Just nu erbjuder vi endast UCITS fonder och har inte några

fonder som faller inom AIFMD. Som jag sa tidigare handlar det om att titta på vilka möjligheter vi har som fondbolag att outsourca vissa tjänster och vad det kostar. Det blir allt viktigare och allt fler beslut drivs av nya regleringar.”

Medverkande //

Bo Liljegren, A-SEC
Carl-Magnus Broström, DNB
Toby Glaysher, Northern Trust

Lena Wallenius, Cliens Kapitalförvaltning
Johan Wigh, East Capital
Caroline Sauma, Gustavia Fonder
Peter Beckman, SPP Fonder

◀ **Niklas Tell från Tell Media Group.**

Lågränteklimat

Osäkerhet

Risk

Krispaket Instabil
Nedgång Finansskris Krispaket Börsras
Högrisk Konkurs Ängslan Hot Tvivel Larm
Varselvåg Rädsla Lån € Fastighetsbubbla
Mörker Skulder

I marknader där tillgångsslag som tidigare uppfattats som säkra har visat sig sårbara, är det naturligt för investerare att söka alternativa och mer stabila lösningar.

Fidelity Funds - Global Strategic Bond Fund erbjuder investerare en bred riskspridning genom att investera globalt i fem olika ränteslag (statsobligationer, realränteobligationer, företagsobligationer, tillväxtmarknadsobligationer och high yield) - hela tiden med strävan att snabbt kunna anpassa portföljen efter rådande marknadsklimat.

Tack vare denna speciella formel kan fonden vara en lösning för att optimera risk och avkastning i din portfölj. Fonden finns även i en valutasäkrad andelsklass (SEK hedged). Läs mer på fidelity.se, eller prata med din bank, försäkringsbolag eller nätmäklare.

Fidelity Funds – Global Strategic Bond Fund En ny fond för en ny tid.

Historisk avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. Värdet på en investering och eventuella intäkter kan både minska och öka, och det kan hända att man inte får tillbaka sitt investerade belopp. Valutakursförändringar kan påverka värdet på denna investering.

**Stabilitet
i en osäker
marknad.**



the currency of investing

Vi rekommenderar att du inhämtar detaljerad information innan du fattar något investeringsbeslut. Investeringar bör göras på grundval av den aktuella informationsbroschüren och faktabladet, vilka kan erhållas kostnadsfritt tillsammans med den senaste årsredovisningen och de senaste halvårsrapporterna från din rådgivare eller bank samt vårt europeiska servicecenter i Luxemburg. Denna information är inte avsedd för, och får inte ligga till grund för åtgärder av, personer i Storbritannien eller USA, utan är endast avsedd för personer bosatta i jurisdiktioner där de aktuella fonderna är godkända för distribution eller där inget sådant godkännande krävs. Obligationer med en rating lägre än investment grade anses vara mer riskfyllda än andra obligationer. De innefattar en högre risk för utebliven betalning och detta kan ha en inverkan på både fondens inkomster och kapital. Med Fidelity/Fidelity Worldwide Investment avses FIL Limited och dess dotterbolag. Om inget annat anges kommer alla synpunkter från Fidelity's organisation. Fidelity tillhandahåller endast information om sina egna produkter och tjänster, och tillhandahåller inga investeringsråd baserade på individuella omständigheter. Fidelity, Fidelity Worldwide Investment och F-logotypen är varumärken som tillhör FIL Limited. Utgiven av FIL (Luxembourg) S.A. (registrerat i Luxemburg), reglerat i Luxemburg av CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). CL1212903/0613