

## [PRV] Effiziente Provisionsabrechnung im Fondsvertrieb

### Seminarinhalte

Die Kosten des Vertriebs der eigenen Fonds wachsen zu Lasten der Managementgebühr des Fonds. Die Anforderungen an eine zeitnahe, korrekte und transparente Abrechnung der KVG an die Vertriebseinheit steigen. Die Berechnungsmodelle reichen über Stufen-/Staffelmodelle, Berücksichtigung von Konzernverträgen bis hin zur Prüfung der Lagerstelle der Anteilscheine. Als Dachfondsanbieter wird die KVG nicht nur zur Zahlstelle sondern auch zum Empfänger von Up-Front bzw. Bestandsfolgeprovisionen der Zielfonds.

#### Einführung und Geschäftspartner

- Übersicht der Geschäftspartner einer Fondsgesellschaft im Fondsvertrieb
- Vertriebswege und deren Teilnehmer
- Beziehung der Geschäftspartner
  - Berechnung der Vertriebsfolgeprovision
  - Erbrachte Leistung, erhobene Gebühren / Provisionen, Forderungsmanagement / Rechnungsstelle
- Standardisierung im Vertrieb
  - Abwicklung, Gremien

#### Vertriebsabrechnung und -controlling

- Kostenstruktur im Fonds
- Vertriebsvereinbarungen
  - Allgemein
  - Dachfonds/Zielfonds
  - Besonderheiten Private/White Label Fonds
  - Zahlungsabgleich
- Sales Controlling
  - Steuerung oder Kontrolle?
  - Datenbeschaffung
  - Kennzahlen

#### Vertriebsfolgeprovision

- Berechnungsmodelle und -parameter
  - Modelle: Stufen-/Staffelmodelle, Schwellwerte, Vor-/Nachteile der Modelle und Sensitivitätsanalyse
  - Produktgruppen
  - Zahlungsinstruktionen
  - Bestände, Transaktionen
  - Lagerstelle
- Sensitivitätsanalyse diverser Basismodelle
- Auszahlung von Provisionen
- Datenmanagement: Typische Probleme unterschiedl. Marktteilnehmer
- Vertragsmanagement: Rahmenverträge, Checkliste
- Performance-abhängige Gebühren

#### Diskussion

- Probleme bei der Datenbeschaffung und Prozesse speziell bei Transfer Agent, KVG, Verwahrstelle, Registrar, Master-KVG
- Prozessablauf der Provisionsabrechnung
- Automation der Provisionsabrechnungen

---

#### Zielgruppe

- Mitarbeiter im Sales Controlling oder Provisionsmanagement
- Zuständige für Vertriebsabrechnung und -controlling
- Beteiligte von Insourcing- und Outsourcingprojekten

**Vorkenntnisse:** Grundkenntnisse Investmentfonds

**Seminar Daten:** Dauer: 3 Stunden | ONLINE  
Preis: EUR 600 (+MwSt.)  
Teilnehmer: Max. 8 Personen

**Termin:** 13. Juli 2022 14-17 Uhr