

„Mit Scores wird das Vertriebs-Controllingteam zum vertrauenswürdigen Berater der Vertriebsleiter bei der Lenkung des Geschäfts.“

Emmanuelle Tourneur, European Head of Sales Controlling, Allianz Global Investors in Europa

Allianz Global Investors in Europa

Parallel zur Einführung einer europäischen Abrechnungslösung für Bestandespflegekommissionen hat Allianz Global Investors in Europa (AGI) bei der Entwicklung und Implementierung von SCORES, einer regelbasierten Vertriebs-Controlling-Plattform, eng mit Sowatec zusammengearbeitet. Abgesehen von der Datenerstellung und -anreicherung verarbeitet SCORES ein breites Spektrum an Berechnungen in Bezug auf die von AGI gemanagten, verwalteten oder verkauften Fonds, darunter das verwaltete Vermögen, den Netto-Cashflow oder Transaktionen.

Verschiedene Kriterien, wie zum Beispiel Kunde, Produkt oder Produktgruppen usw., können analysiert und zum Generieren von Berichten für die Management-, Controlling- und Vertriebsteams verwendet werden. Und mit konfigurierbaren Exportfunktionen werden die Daten vom Vertriebs-Controlling für andere Anwendungen in den Bereichen Finanzen, MIS und Vertrieb oder Marketing zur Verfügung gestellt.

SCORES wird in verschiedenen Ländern Europas verwendet.

Allianz 
Global Investors



Zahlen und Fakten zu Scores

Skalierbarkeit & Leistungsmerkmale:

- 40 000 Kunden
- 70 000 Konten
- 7 000 Produkte
- 400 000 Positionen am Tag
- 100 Mio. Positionen im Jahr
- Tägliche Berechnung der geschätzten Vermögensbestände und des Netto-Cashflows (400 000 Positionen, Dauer 1-2 Stunden).
- Vollständige Berechnung einschl. Validierung von 100 Mio. Positionen (wöchentliche Berechnung der Zahlen vom Jahresanfang bis zum aktuellen Datum, Dauer 2-5 Stunden).
- Ad-hoc-Berechnung von angeforderten Kunden und Konten (Bestände und Netto-Cashflow auf der Konten- und Kundenebene, Fonds-in-Fonds-Anlagen, Ausschüttung und Reinvestition).
- 36 vollautomatische Prozesse für die Datenwartung und Berechnung.



calculo - smart fees management

Unser Kunde

Allianz Global Investors verwaltet Vermögenswerte in allen wichtigen Anlageklassen und Regionen. Die Experten im Geschäftsbereich Vermögensverwaltung bei Allianz SE sind in über 22 Niederlassungen in 18 Ländern weltweit präsent, insbesondere in Europa, den USA und Asien. Mit rund 500 Investmentspezialisten deckt das Anlageverwaltungsteam alle wichtigen Finanz- und Wachstumsmärkte in der Welt ab. www.allianz-globalinvestors.com

Ziel

Die Lösung von Sowatec basiert auf Geschäftsregeln. Dies hat AGI ermöglicht, die europäischen Prozesse, Systeme und Datenbanken des Unternehmens zu vereinheitlichen und hierdurch eine Grundlage für ein zentrales Vertriebs-Controlling- und Managementberichtssystem zu schaffen. Die vorhandenen Systeme werden ersetzt und alle relevanten Daten zukünftig auf einer zentralen Vertriebs-Controllingplattform gespeichert. Das Ergebnis ist eine einheitliche Basis für das Datenmanagement, die anhand von einzeln konfigurierbaren Tests mehr Datensicherheit und eine höhere Datenqualität sowie mehr Flexibilität und Funktionalität ermöglicht.

Lösung

Mit der zentralen Vertriebs-Controlling-Plattform können Daten aus den unterschiedlichsten Quellen (Golden Sources) verarbeitet, aggregiert und analysiert werden. Diese Daten werden anschliessend im Berichtswesen diverser interner Organisationseinheiten und Funktionsbereiche eingesetzt (Vertrieb, Produktmanagement und Europa-Management). Diese Informationen dienen auch als Grundlage für die europaweite Berechnung der Bestandespflegekommissionen.

Für die Berechnung der Bestandespflegekommissionen sind Stamm- und Bestandestendaten erforderlich sowie Informationen über eine komplexe Unter-Depotbanklogik. Des Weiteren müssen diverse Beziehungen zwischen den Welten von Vertriebs-Controlling und Bestandespflegekommissionen von der Plattform zugeordnet werden. Mit SCORES können komplexe Berechnungen (einschliesslich des verwalteten Vermögens und des Netto-Cashflows) für verschiedene Fondsgruppen ausgeführt werden. Zusätzlich zu den internen Berichten und Abfragen können die Daten auch an die globalen Finanz- und Berichtssysteme gesendet werden.

Im Gespräch

Emmanuelle Tourneur, European Head of Sales Controlling, Allianz Global Investors, spricht über die Einführung von Scores zur Berechnung von Produkt- und Vertriebsdaten.

Was waren die Gründe und die Ziele für dieses Projekt?

Das Hauptziel des Projekts war, die Qualität und Aktualität der Berichte des europäischen Vertriebs-Controllings zu verbessern. Darüber hinaus war es eine Chance, eine europäische Golden Source für das verwaltete Vermögen (AuM), Netto-Cashflow (NCF) und hochgerechnete Umsatzerlöse (RRR) zu schaffen.

Wie wurden das europäische Vertriebs-Controlling und das Berichtswesen in der Vergangenheit gehandhabt?

Vor der Implementierung von Scores war unsere IT-Landschaft heterogen: In Deutschland und Frankreich wurden zwei verschiedene Systeme verwendet und die Berichte anhand von mehreren Access-Datenbanken erstellt.

Was waren zunächst Ihre wichtigsten Anforderungen?

Wir suchten nach einem hochleistungsfähigen, aber dennoch benutzerfreundlichen System, das sich gut in die gesamte IT-Landschaft bei AllianzGI einfügen sollte.

Gab es wesentliche Projektabhängigkeiten? Auf welche Probleme sind Sie während des Projekts gestossen?

Wir mussten Einschränkungen im Hinblick auf zwei parallele Grossprojekte berücksichtigen:

- den Aufbau der europäischen institutionellen Datenbank
 - die europäische Einführung der Datenbank für offene Investmentfonds.
- Die gleichzeitige Steuerung all dieser Projekte war bisweilen recht schwierig.

„Mit der Implementierung von SCORES haben wir einen **enormen Fortschritt** erzielt, was die qualitativen Aspekte im Zusammenhang mit dem **Datenumfang** (vollständiges europäisches Fondssortiment), der **Konsistenz** (harmonisierte Methoden und Prozesse für ganz Europa) und **Qualität** (Berichtswesen auf der Grundlage von Transaktionen, weil jetzt Bestandsaufstellungen verfügbar sind) angeht.“

Emmanuelle Tourneur, Head of Sales Controlling Allianz Global Investors in Europa



Wie haben Sie diese Probleme gelöst, und was waren Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Faktoren für den Erfolg?

Unser starkes Projektmanagement-Team hat alle Hürden erfolgreich mit innovativen Lösungen gemeistert. Die Unterstützung durch das Top-Management und die Flexibilität, Leistung und Zuverlässigkeit von Sowatec waren ebenfalls entscheidend für den Erfolg.

Welche Verbesserungen wurden im Hinblick auf Verarbeitung, Aktualität und Qualität der Daten erzielt?

Wir haben jetzt einen harmonisierten europäischen Prozess, mit dem wir qualitativ sehr gute, aktuelle Berichte liefern können (wöchentlich jeweils 5 Tage später). Wir arbeiten aber noch weiter an einer Optimierung des Timings.

Die Implementierung und Aufnahme des Echtbetriebs wurden als schrittweise Annäherung strukturiert. Was waren die wichtigsten Faktoren für diesen Implementierungsansatz?

Angesichts der Einschränkungen und Abhängigkeiten durch die beiden parallel laufenden Projekte wollten wir schnell einen Nutzen erzielen und Erfahrung sammeln. Wir beschlossen daher, die kleinste Entität und das System zuerst als Pilotprojekt (d. h. in Frankreich) zu migrieren. Dies gelang uns am 1. Januar 2014. Danach konzentrierten wir alle unsere Ressourcen und Anstrengungen auf das übrige Europa und profitierten dabei bereits von den Erfahrungen aus dem Piloten.

Können Sie uns etwas zur Zusammenarbeit und Leistung des Sowatec-Projektteams während des Projekts sagen?

Sowatec hat uns nicht nur fantastisch unterstützt, sondern hat sich während des gesamten Projekts auch als sehr flexibler Partner erwiesen. Das Unternehmen hat all unsere Fristen eingehalten und die verschiedenen Softwareelemente unter Einhaltung aller Qualitäts-Standards geliefert.

Wurden die Projektziele bis jetzt erreicht?

Alle Projektziele wurden erreicht. Für 2015 haben wir vor, die Hochrechnung der Umsatzerlöse zu implementieren und die Lösung als Teil des Portfolios für strategischen Lösungen zu erweitern.

Sowatec AG

Mattenstrasse 14
CH-8330 Pfäffikon ZH
+41 44 952 55 55

Sowatec Solutions AG

Clemensstrasse 3
D-60487 Frankfurt am Main
+49 69 77 06 26 60

www.sowatec.com