

# project case

Berechnung von globalen Produkt- und Vertriebskennzahlen  
*„Mit «Scores» wird das Vertriebscontrolling Team zum vertrauenswürdigsten Berater des Vertriebs- und Finanzmanagements bei der Lenkung des Geschäfts.“*

Felix Müller, Head of Management Reporting, Allianz Global Investors GmbH, Frankfurt



# Allianz Global Investors GmbH

Für unseren Kunden Allianz Global Investors (AGI) entwickelten und implementierten wir «Scores», eine regelbasierte Vertriebscontrollinglösung, die inzwischen global bei Allianz Global Investors im Einsatz ist. Die Plattform berechnet Daten zu investierten Vermögenswerten sowie Net-Cashflows für Produkte und Distribution.

## Unser Kunde und das Projekt

Allianz Global Investors verwaltet über 498 Mrd. EUR Assets under Management für institutionelle und private Anleger aus aller Welt. Die Experten im Geschäftsbereich Vermögensverwaltung bei Allianz Global Investors sind in über 25 Niederlassungen weltweit präsent, insbesondere in Europa, den USA und Asien. Mit mehr als 650 Investmentspezialisten deckt das Anlageverwaltungsteam alle wichtigen Finanz- und Wachstumsmärkte in der Welt ab. [www.allianzgi.com](http://www.allianzgi.com)

### Herausforderung

Um Vertriebs- und Managementinformationsberichte zu erstellen, war das Vertriebscontrolling der AllianzGI von einer Vielzahl von Systemen und Datenquellen abhängig. Der manuelle Datenbezug und die Datenverarbeitung gingen stark zu Lasten der Arbeitseffizienz und erhöhten das Fehlerpotenzial sowie den Arbeitsaufwand beträchtlich.

Aus diesem Grund wollte unser Kunde eine Lösung, die relevante Daten automatisch bezieht und integriert. Dabei wurde neben der Implementierung überregionaler und regionaler Berechnungsmethoden besonderer Wert auch auf die Skalierbarkeit der Plattform vom europäischen auf ein globales Niveau gelegt.

### Ziel

- Ein zentralisiertes, globales Vertriebscontrolling zur Berechnung investierter Vermögenswerte von Assets under Management und Net-Cashflows

- Bezug relevanter Daten aus unterschiedlichen Datenquellen bei gleichzeitiger Sicherstellung hoher Datenqualität
- Eine auf Geschäftsregeln basierende Softwarelösung, die weltweite Prozesse und Systeme konsolidiert (u.a. automatisierter Import & Validierung von Stamm- und Bewegungsdaten, autom. Berechnung von Vertriebskennzahlen)
- Einsatz globaler Berechnungsmethoden bei zeitgleicher Beachtung regionaler Abweichungen
- Gewährleistung durchgehender Nachvollziehbarkeit durch Historisierung von Berechnungsergebnissen und User-Interaktionen/-änderungen

### Lösung

Mit der zentralen Vertriebscontrollingplattform «Scores» können Stammdaten aus Golden Sources verarbeitet und gleichzeitig die Bewegungsdaten aus unterschiedlichen globalen sowie regionalen Quellen bezogen werden. Die flexiblen, regelbasierten Berechnungsmethoden kalkulieren und aggregieren die Assets under Management sowie Net-Cashflows. Zusätzlich werden auch nicht zugewiesene Vermögenswerte berechnet.

Anschließend werden diese Daten auf der Produkt- und Vertriebsebene für das Berichtswesen diverser interner Organisationseinheiten und Funktionsbereiche aufbereitet, konsolidiert, aggregiert und analysiert (Vertriebs-, Produktmanagement; regionales und globales

## Was kann «Scores»?

- Tägliche Berechnung der geschätzten Vermögensbestände und des Net-Cashflows (1,2 Mio. Positionen, Dauer 1-2 Stunden)
- Vollständige Berechnung einschl. Validierung von 100 Mio. Positionen (wöchentliche Berechnung der Kennzahlen vom Jahresanfang bis zum aktuellen Datum, Dauer 2-5 Stunden)
- Berechnung von nicht zugewiesenen Vermögenswerten (20-40 Minuten)
- Ad-hoc-Berechnung von angeforderten Kunden und Konten (Bestände und Net-Cashflow auf der Konten- und Kundenebene, Fonds-in-Fonds-Anlagen, Ausschüttung und Reinvestition)

## Facts & Figures

- 40'000 Kunden
- 70'000 Konten
- 7'000 Produkte
- 1,2 Mio. Positionen am Tag
- 70'000 Transaktionen täglich
- 100 Mio. Positionen im Jahr

**«Scores» wird global eingesetzt.**



Finanzmanagement).

Die errechneten Daten werden im Downstream-Prozess darüber hinaus auch als Grundlage für die Berechnung der Bestandsprovisionen sowie für Run Rate Revenues verwendet.

## Im Gespräch

**Felix Müller, Head of Management Reporting bei Allianz Global Investors GmbH spricht über die Einführung von «Scores» zur Berechnung von Produkt- und Vertriebsdaten.**

**Wie bewährt sich die Lösung im weltweiten Einsatz bei Allianz Global Investors?**

Das Hauptziel des Projekts war, die Qualität und Aktualität der Berichte des globalen und regionalen Vertriebscontrollings zu verbessern. «Scores» bildet dabei die «Golden Source» für Kennzahlen des weltweiten Vertriebscontrollings, wie z.B. für das verwaltete Vermögen (AuM), Net-Cashflow (NCF) und wird auch als Basis für die Berechnung der erwarteten Erträge (RRR)

verwendet. Dank «Scores» konnten die Berechnungs- und Auswertungsprozesse weltweit harmonisiert werden und die Skalierbarkeit des Systems ermöglichte es uns alle Regionen auf eine Plattform zu bringen.

**Welche Herausforderungen gab es im Projekt?**

Zum einen mussten unterschiedliche Datenquellen weltweit angebunden und validiert werden, um die benötigte Datenqualität zu gewährleisten. Dann mussten Berechnungen so optimiert und gesteuert werden, dass alle Regionen entsprechend ihrer Zeitzonen mit den aktuellsten Daten arbeiten können. Und schliesslich musste die stetig wachsende Datenmenge aus allen Regionen in ein System übergeben werden, bei trotzdem überzeugender Performance.

**Wie handhaben Sie die Problematik der Zeitzonen und unterschiedlichen Quellsysteme?**

Wir haben einerseits die Datenquellen standardisiert, während die Skalierbarkeit von «Scores» gleichzeitig regionenspezifische Konfigurationen zulies. Sowohl der Datenimport als auch die Berechnungen werden

pp

**Mit der globalen Einführung von «Scores» haben wir enorme Fortschritte erzielt:**

- **Weltweit harmonisierte Prozesse und Methoden der Berechnungen**
- **Aktualität und Qualität der Information**
- **Schnelle Verfügbarkeit der Kennzahlen und Auswertungen**
- **Umfang und Tiefe der Daten (Kunden und Produktsortiment über alle Regionen und Asset Typen)**

*„ Dank Scores haben wir einen harmonisierten, globalen Prozess und immer aktuellste Vertriebskennzahlen.“*

automatisch auf regionaler und globaler Ebene ausgeführt, so dass die Daten immer zeitzonengerecht für alle Regionen zur Verfügung stehen. Dabei bereitet «Scores» die Daten sowohl auf Produkt- als auch auf Vertriebssebene auf.

**Welche Vorteile bietet das System heute für AllianzGI und ihre Kunden?**

Wir haben jetzt einen harmonisierten, globalen Prozess, der uns einheitliche Berechnungsergebnisse und qualitativ sehr gute, aktuelle Berichte liefern kann. Die Qualität durch Datenkontrolle und schnelle Verfügbarkeit der Vertriebskennzahlen wird durch «Scores» gewährleistet.

**Lassen sich die Vorteile quantifizieren?**

Der Effizienzgewinn lässt sich zwar schwer quantifizieren, aber früher haben wir mit mehr Mitarbeitern die europäischen Vertriebsergebnisse aufbereitet, heute sind es die globalen mit weniger Mitarbeitern. Dazu hat «Scores» massgeblich positiv beigetragen.

**Sowatec AG**

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

**Sowatec Solutions AG**

Taunustor 1  
D-60310 Frankfurt  
T +49 69 77 07 62 30

**Sowatec (Luxembourg)**

**S.à r.l.**  
33, rue Gabriel Lippmann  
L-5365 Munsbach, Luxembourg  
T +41 44 952 55 55

**Haben Sie Feedback von Mitarbeitenden, internen Kunden und Informationsempfängern erhalten?**

Zahlreiches Feedback gab es durch den kürzlich erfolgten globalen Rollout von «Scores». Die anfänglichen Bedenken der Mitarbeiter in den anderen Regionen haben sich aufgrund der positiven Erfahrungen in volle Akzeptanz des Systems gewandelt. Zudem hat sich mittlerweile auch unsere Vertriebsstruktur noch stärker globalisiert. Aufgrund der von «Scores» berechneten, global konsistenten Vertriebsergebnisse sind wir hier weiterhin voll lieferfähig. «Scores» ist damit ein wichtiger Bestandteil unserer globalen Systemarchitektur geworden.

**Gibt es Pläne für einen weiteren Ausbau?**

Die aktuelle Systemlandschaft ist in der Optimierungsphase und wir kennen die Stärken von «Scores» als Applikation und Sowatec als Partner. Bei einem weiteren Ausbau ist Sowatec damit erste Wahl.