

«Abweichungen in Konditionen- und Stammdaten werden vor den eigentlichen Trailer Fee Abrechnungen erkannt und bereinigt. Dies vereinfacht und beschleunigt den Abrechnungsprozess bei allen Parteien und erhöht zugleich die Qualität der Abrechnungen.» Tobias Weidmann, Leiter Inducement Management, Zürich

Bank Julius Bär & Co. Ltd.

Mit der Einführung von integrio automatisiert die Bank Julius Bär den Administrations- und Kontrollaufwand im Vertragsmanagement. Die Aktualisierung der Stammdaten und Konditionen im Bereich Inducement Management wird weitgehend automatisiert. Die Fondsprovider liefern mittels strukturierter und automatisch verarbeitbaren Templates die Stammdaten und Konditionen regelmässig an das Providermanagement der Bank Julius Bär. Die von den Providern elektronisch angelieferten Stammdaten und Konditionen werden neu in integrio prozessorientiert gesammelt, plausibilisiert und dann automatisiert in die Gebührenmanagementplattform calculo eingelesen.

Julius Bär



Facts & Figures

- 150 aktive Provider mit Verträgen und 30'000 - 35'000 Produkten - plus ca. 25'000 Produkte von weiteren Providern ohne Verträge.
- Monatliche Mutationen ca. 10-15% der Produkte / Verträge, Konditionen (Staffelstufen...), Asset Klassen, Produkt Mutationen.



integrio - smart data governance

Unser Kunde

Die Ursprünge der Bank Julius Bär (BJB) reichen bis ins Jahr 1890 zurück. Seit mittlerweile bald 125 Jahren betreut und berät die renommierte Schweizer Private-Banking-Gruppe anspruchsvolle Privatkunden und Family Offices rund um den Globus. Heute ist Julius Bär die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz, deren wichtigste operative Gesellschaft die Bank Julius Bär & Co. AG ist.

www.juliusbaer.com

Ausgangslage

Das Providermanagement mit dem dazugehörigen Vertragsmanagement und Inducement Management wird durch unterschiedliche Organisationseinheiten innerhalb BJB betrieben. Der Informationsaustausch, Vertragsänderungen, neue Konditionen etc. wurden in den unterschiedlichsten Formaten (Word, Excel, PDF, Mail) ausgetauscht, wobei innerhalb der Organisation die Informationen in einem manuellen Prozess individuell übertragen und aktualisiert wurden.

Ziel

Einerseits den Einbezug der Provider bei der Erfassung und Übermittlung der Vertrags- und Konditionen Daten sowie die automatisierte Plausibilisierung, Administration und Überwachung der Verträge und Konditionen. Und andererseits Implementieren von klaren Verantwortlichkeiten und Schnittstellen für die Administration und Pflege der Konditionen- und Provider-Verträge sowie nur noch einmalige Erfassung / Prüfung / Administration der Konditionen und Stammdaten mit automatischer Übermittlung der geprüften Mutationen/Daten an das Inducement Management.

Lösung

Integrio, die regelbasierte Data Governance Lösung, wird zentrale Lösung für die Prozess- und Workflow für die gesteuerte Prüfung, Plausibilisierung und Übermittlung der Konditionen- und Stammdaten sowie für die Überwachung und Protokollierung der Datenübermittlung.

Im Gespräch

Interview mit Tobias Weidmann, Leiter Inducement Management, zur Einführung von integrio für das Providermanagement.

Warum hat sich BJB entschieden, eine Lösung für den Provider Stammdaten-/Konditionendatenimport zu implementieren?

Dafür gibt es mehrere Gründe. Der wohl wichtigste Grund ist die Effizienz- und die Qualitätssteigerung. Die Stammdaten- und Konditionenverwaltung wird so zu den Providern ausgelagert und von uns lediglich noch überprüft und wo nötig interveniert. Damit kann sichergestellt werden, dass die Distributions- sowie Platzierungsverträge von allen Parteien identisch abgebildet werden. Da zudem bei der BJB das Provider Management und das Inducement Management zwei Abteilungen sind, ist es bei uns spezifisch wichtig, dass beide Abteilungen immer auf demselben Wissensstand sind, was durch den neuen Prozess gewährleistet ist. Abweichungen von Konditionen- und Stammdaten werden somit vor den eigentlichen Trailer Fee Abrechnungen erkannt und bereinigt. Dies vereinfacht und beschleunigt den Abrechnungsprozess bei allen Parteien.

Wie sind Sie bei der Konzeption und Implementation des Projektes vorgegangen?

Zuerst haben wir die neuen Prozesse und die Verantwortlichkeiten ausgearbeitet. Basierend darauf haben wir dann die Anforderungen spezifiziert. Diese Anforderungen haben wir bezüglich Umsetzbarkeit geprüft, wie beispielsweise die Sicherstellung der Mitarbeit der Provider oder der Möglichkeit zum kontrollierten Import von Konditionen- und Stammdaten in das Retrotool. Danach kam der übliche Projektabwicklungsprozess zur Anwendung.

(Fortsetzung auf Rückseite)

Die Projektphasen

Umsetzungsdauer:

- April 2014 bis Mitte Dezember 2014

Das Projekt war in folgende Phasen gegliedert:

- Vorstudie / Workshop - Anforderungsspezifikation
- Umsetzungsphase / interaktiver Prozess mit Prototyping / Modellierungsansatz
- Testing und GoLive

Projektumsetzung:

Das Projekt zeichnete sich insbesondere durch eine partnerschaftliche, enge und lösungsorientierte Zusammenarbeit mit der Bank Julius Bär.



Was hätten Sie im Projektvorgehen optimiert?

Das Vorgehen zeigte sich als ideal und sehr effizient. Da die Einführung des neuen Prozesses ebenfalls zum Gesamtprojekt gehört, gilt es generell zu sagen, dass die Abwicklung von Trailer Fees noch immer zu komplex ist. Eventuell könnte man noch mehr standardisieren. Da vertraue ich aber voll und ganz auf das PM, die stets bestrebt sind, die Verträge so auszugestalten, dass sie möglichst einfach abwickelbar sind.

Was waren die grössten Herausforderungen im Projekt?

Die korrekte Übermittlung, Kontrolle und Abbildung der Stammdaten und Konditionen vom Provider über das Provider Management bis ins calculo.

Welcher Nutzen wird erwartet? Wo sehen Sie die Vorteile / was wurde erreicht?

Die grössten Nutzen sind die Einsparung von personellen Ressourcen dank der Automatisierung und stark vereinfachte Kontrolle, was zu weniger Fehlern führt. Hinzu kommt die wesentlich schnellere Abbildung der Verträge in den Systemen, was dann natürlich wieder zu qualitativ besseren Daten mit kleineren Volatilitäten führt.

Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit zwischen der BJB und Sowatec?

Sowatec war sehr offen und stark interessiert an der Umsetzung der neuen Anforderung. Die grosse Stärke von Sowatec ist die technologische Kompetenz. Insbesondere das Herzstück und gleichzeitig der schwierigste Teil, der „kontrollierte Import der Daten“ wurde äusserst innovativ und sehr elegant gelöst. Die Zusammenarbeit war sehr angenehm, es ist ja natürlich auch nicht unser erstes Projekt.

Was sind die «Lessons Learned»?

Es zeigte sich einmal mehr, dass eine gute Spezifikation gepaart mit laufender Kommunikation essentiell für ein erfolgreiches Projekt ist. Die ist sehr gut gelungen und zeigt sich durch eine hohe Qualität der ausgelieferten Lösung.

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