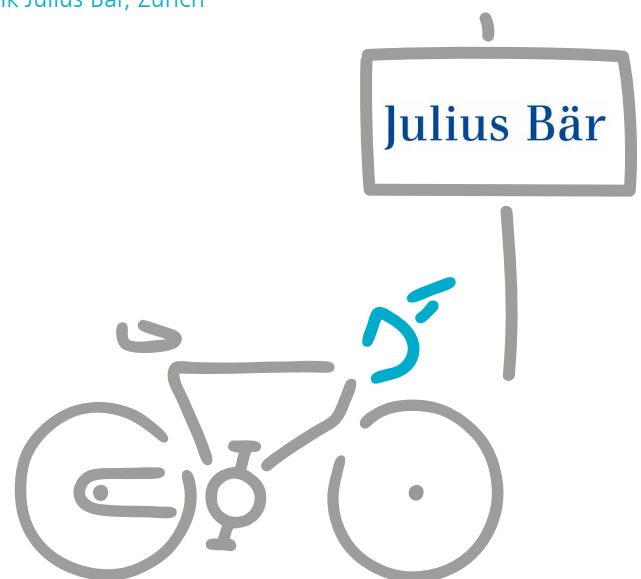


project case

Automatisierung des Vertrags- und Stammdatenmanagements

“Abweichungen von Konditionen- und Stammdaten werden vor den eigentlichen Bestandsgebührenabrechnungen erkannt und bereinigt. Dies vereinfacht und beschleunigt den Abrechnungsprozess bei allen Parteien und erhöht zugleich die Qualität der Abrechnungen.”

Tobias Weidmann, Leiter Inducement Management, Bank Julius Bär, Zürich



Bank Julius Bär & Co. Ltd

Sowatec durfte mit integrio für die führende schweizerische Private-Banking-Gruppe Julius Bär das Vertrags- und Stammdatenmanagement im Bereich Inducement automatisieren.

Unser Kunde und das Projekt

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.

Die Einführung von integrio ermöglicht es der Bank Julius Bär sowohl den Administrations- und Kontrollaufwand im Vertragsmanagement, als auch die Aktualisierung der Stammdaten und Konditionen im Bereich Inducement Management weitgehend zu automatisieren.

Die Fondsprovider liefern die Stammdaten und Konditionen regelmässig an das Providermanagement der Bank Julius Bär – mittels strukturierter Vorlagen, die elektronisch übermittelten und verarbeitet werden. Die aktualisierten Stammdaten und Konditionen werden in integrio zusammengeführt, plausibilisiert und dann automatisch in die Gebührenmanagementplattform calculo eingelesen.

Herausforderung

Das Providermanagement mit dem dazugehörigen Vertrags- und Inducement Management wird durch unterschiedliche Organisationseinheiten innerhalb der BJB

betrieben. Informationen, wie zum Beispiel Vertragsänderungen und neue Konditionen, wurden innerhalb der Organisation in den unterschiedlichsten Formaten übermittelt (Word, Excel, PDF, Email), was dazu führte, dass manuelle Prozesse nötig waren um Anbieterinformationen zu übertragen und zu aktualisieren. Dies kostete Zeit und erhöhte die Fehlerwahrscheinlichkeit.

Ziele

- Einbezug der Provider bei der Erfassung und Übermittlung der Vertrags- und Konditionenendaten
- Automatisierte Plausibilisierung, Administration und Überwachung der Verträge und Konditionen
- Festlegung klarer Verantwortlichkeiten und Schnittstellen für die Administration und Pflege der Konditionen- und Provider-Verträge
- Einmalige Erfassung, Prüfung und Administration der Konditionen- und Stammdaten, sowie automatische Übermittlung der geprüften Datenaktualisierungen an die Inducement Management Abteilung.

Lösung

Einführung einer zentralen, regelbasierten Softwarelösung. integrio steuert komplexe Datenflüsse – von der Integration bis zur Analyse. Die gesammelten Konditionen und Stammdaten werden auf Format und Plausibilität geprüft, zusammengeführt und automatisch an die Inducement Management Abteilung übermittelt. Änderungen werden Protokolliert.

Projektübersicht

Umsetzungsdauer:

- April 2014 bis Mitte Dezember 2014

Das Projekt war in folgende Phasen gegliedert:

- Vorstudie / Workshop – Anforderungsspezifikation
- Umsetzungsphase / interaktiver Prozess mit Prototypenerstellung und Modellierungsansatz
- Test und Inbetriebnahme

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

Zahlen und Fakten

- BJB arbeitet mit 150 aktiven Vertragspartnern [zuv. Provider mit Verträgen] und 30.000 - 35.000 Produkten, plus ca. 25.000 Produkten von weiteren Anbietern ohne Verträgen
- Monatliche Mutationen: ca. 10 - 15 Prozent der Produkte, Verträge und Konditionen ändern sich jeden Monat (z. Bsp. Staffelnstufen, Anlageklassen, und Produkte)

Im Gespräch

Interview mit Tobias Weidmann, Leiter Inducement Management, zur Einführung von integro für die Anbieterverwaltung.

Warum hat sich BJB entschieden, eine Softwarelösung für den Anbieterstammdaten- und Konditionenimport 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 alle Distributions- sowie Platzierungsverträge in unseren Systemen identisch abgebildet werden. Da zudem bei der BJB das Provider Management und das Inducement Management separate Abteilungen sind, war es wichtig, dass beide Abteilungen immer die gleichen Informationen haben – was nun durch den neuen Prozess gewährleistet ist. Abweichungen von Konditionen- und Stammdaten werden noch vor den eigentlichen Bestandsgebührenabrechnungen 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 Verant-

wortlichkeiten ausgearbeitet. Basierend darauf haben wir dann die Anforderungen spezifiziert. Diese Anforderungen haben wir dann auf Umsetzbarkeit geprüft – beispielsweise um die Mitarbeit der Provider sicherzustellen oder den kontrollierten Import von Konditionen- und Stammdaten in das Retrotol zu ermöglichen. Danach kam der übliche Projektabwicklungsprozess zur Anwendung.

Was hätten Sie im Projektvorgehen verändert?

Das Vorgehen zeigte sich als ideal und sehr effizient. Die Einführung des neuen Prozesses gehört zu einem grösseren Gesamtprojekt, denn es gilt generell, dass die Abwicklung von Bestandsgebühren noch immer zu komplex ist. Eventuell könnte man noch mehr Standardisierung erreichen. Da vertraue ich voll und ganz dem Projektmanagement, das stets bestrebt ist, die Verträge so auszugestalten, dass sie möglichst einfach abwickelbar sind.

Was waren die grössten Herausforderungen im Projekt?

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

(Fortsetzung auf der Rückseite)

„*Als zentrale Softwarelösung steuert integrio komplexe Datenflüsse - von der Integration bis zur Analyse.*“

Welcher Nutzen kann erwartet werden? Wo sehen Sie die Vorteile / Was wurde erreicht?

Der grösste Nutzen ist die Einsparung von personellen Ressourcen, dank der Automatisierung und stark vereinfachten Kontrollprozesse, 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 weniger Volatilität führt.

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

Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit zwischen der BJB und Sowatec?

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

Was sind die «Lessons Learned»?

Es zeigte dieses Projekt einmal mehr, dass eine gute Spezifikation gepaart mit laufender Kommunikation essentiell für ein erfolgreiches Projekt ist. Der Erfolg des Projekts zeigt sich durch die hohe Qualität der gelieferten Lösung.