

project case

Berechnung von Produkt- und Vertriebsdaten in
Europa und Asien

*„Mit «Scores» wird das Vertriebscontrolling Team zum vertrauens-
würdigen Berater der Vertriebsleiter bei der Lenkung des Geschäfts.“*

Guido Bachmann, Head of Revenues, Corporate Finance, Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt



Allianz Global Investors Europe GmbH

Parallel zur Einführung einer europäischen Abrechnungslösung für Bestandespflegekommissionen hat Allianz Global Investors in Europa (AGI) bei der Entwicklung und Implementierung von «Scores», einer regelbasierten Vertriebscontrolling Plattform, eng mit Sowatec zusammengearbeitet.

Unser Kunde und das Projekt

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.allianzglobalinvestors.com

Herausforderung

Das europäische Vertriebscontrolling Team war von einer Vielzahl von Systemen abhängig, um Vertriebs- und Managementinformationsberichte zu erstellen.

Um den Prozess zu beschleunigen, war AGI auf der Suche nach einer Lösung, die relevante Daten automatisch findet und integriert.

Ziel

- Eine einheitliche Basis für das Datenmanagement
- Höhere Datensicherheit und –qualität, durch individuell konfigurierbare Tests
- Ein schnellerer und flexiblerer Prozess um europäische und asiatische Vertriebscontrolling-Berichte zu erstellen

Lösung

Mit der zentralen Vertriebscontrolling 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, Europa-, und Asien-Management). Diese Informationen dienen auch als Grundlage für die europaweite Berechnung der Bestandespflegekommissionen.

Für die Berechnung der Bestandespflegekommissionen sind Stamm- und Bestandeslistendaten erforderlich sowie Informationen über eine komplexe Unter-Depotbanklogik. Des Weiteren müssen diverse Beziehungen zwischen den Welten von Vertriebscontrolling 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.



«Scores» wird weltweit in verschiedenen Ländern Europas und Asiens verwendet.

Zahlen und Fakten zu «Scores»

- 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

Konsistenz, Qualität und Fortschritt:

«Mit der Implementierung von «Scores» haben wir einen enormen Fortschritt erzielt, im Zusammenhang mit:

- dem **Datenumfang** – vollständiges europäisches und asiatisches Fondsortiment
- der **Konsistenz** – harmonisierte Methoden und Prozesse für ganz Europa und
- **Qualität** – Berichtswesen auf der Grundlage von Transaktionen, weil jetzt Bestandsaufstellungen verfügbar sind»

Guido Bachmann

Im Gespräch

Guido Bachmann, Head of Revenues, Corporate Finance bei Allianz Global Investors Europe GmbH 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 Vertriebscontrollings 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 Vertriebscontrolling 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 Allianz GI 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.

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.

(Fortsetzung auf der Rückseite)

„Sowatec hat uns fantastisch unterstützt und als sehr flexibler Partner erwiesen.“

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 fünf 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. Nächste Etappe war Asien auf die Plattform zu bringen.

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.

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