

project case

Automatisierte Abrechnungen von Bestandsprovisionen

„Die professionelle Zusammenarbeit mit Sowatec und die Effizienz, die wir seit calculo erfahren, haben uns dazu bewogen, als nächsten Schritt in die Automatisierung der operativen Vertriebskontrolle zu investieren.“

Simone Alanne, Assenagon Asset Management S.A., München



Assenagon Asset Management S.A.

Assenagon ist ein auf die Steuerung von Kapitalmarktrisiken spezialisierter Asset Manager. Ihre Dienstleistungen sind vielschichtig und grösstenteils automatisiert – so auch die Abrechnung von Bestandsgebühren für Vertriebspartner und institutionellen Kunden. Sowatec liefert mit calculo die entsprechende Software.

Unser Kunde und das Projekt

Assenagon ist ein Vermögensverwalter, der auf die Steuerung von Kapitalmarktrisiken spezialisiert ist. Das Unternehmen bietet umfassendes Risikomanagement und orientiert sich am Bedarf von Kapitalanlegern, deren Ziel es ist Erträge mit vorgegebenen Risikobudgets zu erwirtschaften. Assenagon wurde 2007 gegründet und beschäftigt rund 60 Mitarbeitende in Luxemburg und München.

www.assenagon.com

Herausforderung

Assenagon bietet über ein Netzwerk von mehr als 60 Vertriebspartnern individuelle Verträge. Für die steigende Anzahl der Vertriebsverträge und Fonds brauchte das Unternehmen eine Lösung, die den enormen Zeitaufwand reduziert.

Zielsetzung

Eine flexible und skalierbare Softwarelösung, die den zeitintensiven und komplexen Verwaltungs- und Berechnungsaufwand des Provisionsmanagements optimiert und grösstenteils automatisiert.

Lösung

Wir automatisierten die Abrechnung von Bestandsprovisionen. calculo ist eine auf «Business Rules Management (BRM)»-Technologie basierte Softwareplattform, die den gesamten Berechnungsprozess unterstützt: vom Datenimport über die Abrechnung und Freigabe bis zur Berichterstattung. calculo automatisiert Gebührenverwaltung und –berechnung.

Die Vorteile der Lösung

- Reduzierter den Zeitaufwand für Gebührenabrechnungen
- Optimiertes und grösstenteils automatisiertes Gebührenmanagement
- Automatisierte Abrechnung sämtlicher Gebühren, inkl. Bestands- und Vermittlergebühren
- Revisionssichere und transparente Berichterstattung
- Umfassende Kontrollfunktionen für sämtliche Gebührenberechnungen und Änderungen
- Modulare Software, die sich flexibel ausbauen lässt

Eine erfolgreiche Zusammenarbeit:

Sowatec hat sich seit Beginn der Projektphase bis zum heutigen Zeitpunkt durch hohe Professionalität und Qualität in der Arbeitsweise ausgezeichnet.

Zum Beispiel:

- hatten wir innerhalb des Projekts einen zentralen Ansprechpartner.
- wurde die Unterstützung nach der Projektphase durch eine Hotline erweitert.
- wurden die marginalen Probleme in der Einführungsphase zügig behoben.
- besteht dank einer sorgfältig durchgeführte GAP-Analyse ein breites und flexibles Fundament
- wurden alle Berichte innerhalb der Projektphase erstellt und getestet.
- wurden Import- und Export-Schnittstellen während der GAP-Analyse definiert und zur vollsten Zufriedenheit umgesetzt.

Im Gespräch

Simone Alanne ist verantwortlich für den Bereich Sales Operations im Asset Management. Ihr Aufgabenportfolio umfasst unter anderem die Steuerung der gesamten Prozesskette des Provisionsmanagements. Sie übernahm die fachliche Projektleitung bei der Einführung von calculo zur Abrechnung von Bestandsprovisionen.

Assenagon ist einer der am schnellsten wachsenden Vermögensverwalter in Europa. Wie gross ist das Anlagevolumen?

Im Jahr 2012 sind die Assets under Management von 7,40 Milliarden Euro auf 12,36 Milliarden gestiegen. Das entspricht einer Zuwachsrate von 67 Prozent. Davon sind 4,32 Milliarden in 16 Teilfonds mit unterschiedlichen Fondsvertragsbedingungen investiert. Zudem haben wir 22 Anteilklassen für unterschiedliche Investorengruppen. Hier stimmen wir die Strukturen im Hinblick auf Gebühren, Mindestanlagebeiträge, Währung und Ausschüttungspolitik auf die jeweiligen Investorengruppen ab.

Sie pflegen mit rund 60 Vertriebspartnern individuelle Vereinbarungen – das deutet auf relativ komplexes Gebührenmanagement.

Unsere Verträge orientieren sich an der Ausrichtung der Vertriebspartner. Neben unterschiedlichen Ländere-

rusancen, müssen wir auch aufsichtsrechtliche Aspekte miteinbeziehen. Je individualisierter der Vertrag ausfällt, umso höher ist auch der Aufwand auf Seiten der Rechtsprüfung der jeweiligen Parteien. Definierte Prozesse mit einem strukturierten Ablauf sind wichtig, um Fehler zu vermeiden.

Warum wenden Sie für die Gebührenkalkulation drei verschiedene Methoden an?

Grundsätzlich haben wir eine standardisierte marktübliche Berechnungsmodalität. Aber um flexibel zu bleiben, bieten wir weitere Abrechnungsmöglichkeiten an. Ein anderer Grund liegt in der Unterscheidung der Anteilklassen für institutionelle Kunden und Privatkunden: Rückvergütungen für Bestände der Anteilklasse für die I-Tranche? sind abhängig vom Investitionszeitpunkt und -volumen. Durch das überwiegend hohe Investitionsvolumen ziehen wir eine modifizierte Grundlage für massgeschneiderte Kalkulationen heran.

Nun haben Sie sich für eine automatisierte Lösung für die Gebührenabrechnung entschieden?

Das Gebührenmanagement ist für uns eine wichtige Erfolgskomponente, da es wesentliche Informationen für unseren Vertriebsprozess liefert. Durch die steigende Anzahl der Vertriebsverträge und Fonds, stieg auch unser Verwaltungsaufwand. Das war ausschlaggebend für unsere Entscheidung eine Software zur Automatisierung der Gebührenberechnung und -verwaltung einzuführen.

(Fortsetzung auf der Rückseite)

„Für uns ist entscheidend, unseren Partnern ihre Gebühren transparent, exakt und innerhalb des vereinbarten Zeitraums zu bezahlen. Dank calculo, können wir dies nun besser als je zuvor.“

Für uns ist es entscheidend, dass wir unseren Partnern ihre Gebühren transparent, exakt und innerhalb des vereinbarten Zeitraums bezahlen. Dank der Einführung von calculo, können wir dies nun besser als je zuvor.

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

Auf Ihren Wunsch wurde zusätzlich eine Differenzierung zwischen dem Accrual- und dem klassischen «Settlement»-Prozess in calculo implementiert. Warum war das wichtig?

Wir wollten ein System, das die Verkaufsgebühren sowohl auf geschätzte und nicht gemeldete, als auch auf tatsächlichen Beständen kalkuliert.

Nach Eingang der Bestandsmeldungen, wird der Abwicklungsprozess in Einklang mit den vertraglichen Konditionen eingeleitet. Die effektiven Daten können manuell oder automatisiert in das System importiert werden.

Heute sind wir so flexibel, dass wir die kompletten «Order-Flows» und Bestände aller unserer Kunden in dem System abbilden können. Zudem können wir Simulationen erstellen, die auf verschiedenen Modellen basieren.

Welche Projekte stehen als nächstes an?

Das nächste Projekt wird in Richtung Optimierung und Automatisierung des operativen Vertriebscontrollings gehen.