

«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

Assenagon ist ein auf die Steuerung von Kapitalmarktrisiken spezialisierter Asset Manager. Ihre Services sind vielschichtig und grösstenteils automatisiert – so auch die Abrechnung von Bestandesprovisionen für die Vertriebspartner und die institutionellen Kunden. Die Firma Sowatec liefert mit calculo die entsprechende Software. Auf dieser Lösung lässt sich weiter rechnen.



Nutzen

Der Zeitaufwand für die Gebührenabrechnungen hat sich in hohem Masse reduziert.

Der komplexe Verwaltungsaufwand des Provisionsmanagements ist optimiert und grösstenteils automatisiert.

Automatisierte Abrechnung sämtlicher Gebühren (Bestandsprovisionen, Vermittlerprovisionen).

Revisions sichere und transparente Reportings.

Umfassende Kontrollfunktionen für sämtliche Gebührenberechnungen/Änderungen.

Modulare Software, die sich flexibel ausbauen lässt.

Unser Kunde

Assenagon ist ein auf die Steuerung von Kapitalmarktrisiken spezialisierter Asset Manager. Das Unternehmen bietet umfassendes Management von Risiken im Fondsmantel an und orientiert sich am Bedarf von Kapitalanlegern, Erträge mit vorgegebenen Risikobudgets zu erwirtschaften. Das Unternehmen wurde im Jahr 2007 gegründet und beschäftigt rund 60 Mitarbeitende in Luxemburg und München.

www.assenagon.com

Automatisierte Abrechnung von Bestandsprovisionen

calculo automatisiert den Verwaltungs- und Berechnungsaufwand des Provisionsmanagements.

Ausgangslage

Assenagon pflegt mit mehr als 60 Vertriebspartnern individuelle Vertragslösungen. Für die steigende Anzahl Vertriebsverträge und Fonds braucht das Unternehmen eine Softwarelösung, die die Berechnung und die Verwaltung der Provisionen automatisiert. Damit will sie den enormen Zeitaufwand in hohem Masse reduzieren.

Ziel

Es wird eine flexible und skalierbare Software umgesetzt, die den zeitintensiven und komplexen Verwaltungs- und Berechnungsaufwand des Provisionsmanagements optimiert und grösstenteils automatisiert.

Lösung

calculo ist eine Lösung, die auf der «Business Rules Management (BRM)»-Technologie basiert. Sie unterstützt den gesamten Berechnungsprozess: vom Datenimport über die Abrechnung und Freigabe bis zum Reporting.

assénagon

Assenagon Asset Management S.A.,
München

Im Gespräch

Simone Alanne ist verantwortlich für den Bereich Sales Operations im Asset Management. Ihr Aufgabenportfolio umfasst u.a. 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 Asset Manager in Europa. Wie gross ist das Anlagevolumen?

Im Jahr 2012 sind die Assets under Management von 7,40 Mrd. EUR auf 12,36 Mrd. gestiegen. Das entspricht einer Zuwachsrate von 67 Prozent. Davon entfielen 4,32 Mrd. auf 16 Teilfonds. Für diese Fonds gelten verschiedene Vertragsbedingungen. Zudem haben wir 22 Anteilklassen für unterschiedliche Investorengruppen mit derselben Strategie aufgelegt. Hier stimmen wir die Strukturen im Hinblick auf Gebühren, Mindestanlagebeiträge, Referenzwährung und Ausschüttungspolitik auf die jeweiligen Investorengruppen ab.

Sie pflegen mit rund 60 Vertriebspartnern individuelle Vereinbarungen. Ein relativ komplexes Provisionsmanagement.

Unsere Verträge orientieren sich je nach Ausrichtung der Vertriebspartner. Wir müssen neben den Länderusancen 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 Berechnungsmethoden an?

Grundsätzlich haben wir eine standardisierte marktübliche Berechnungsmodalität. Um flexibel zu bleiben, bieten wir weitere Abrechnungsmöglichkeiten an.

(Fortsetzung auf Rückseite)

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Sowatec:

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

- Wir hatten innerhalb des Projekts einen zentralen Ansprechpartner.
- Ansprechpartner nach der Projektphase ist durch eine Hotline erweitert.
- Die marginalen Probleme in der Einführungsphase wurden zügig behoben.
- Dank einer qualitativ gut durchgeführten GAP-Analyse besteht ein breites Fundament hoher Flexibilität.
- Alle Reports wurden innerhalb der Projektphase erstellt und getestet.
- Import-/Export-Schnittstellen wurden in der GAP-Analyse definiert und zur vollsten Zufriedenheit umgesetzt.



The smart way to manage your fees

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 Investitionsvolumen. Durch das überwiegend hohe Investitionsvolumen ziehen wir bei der Berechnung der Rückvergütung eine modifizierte, individuelle Kalkulationsgrundlage heran.

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

Das Provisionsmanagement ist für uns eine wichtige Erfolgskomponente. Aus diesen Daten ziehen wir wesentliche Informationen für unseren Vertriebsprozess. Die steigende Anzahl der Vertriebsverträge und Fonds, und die daraus resultierend hohen Aufwände waren ausschlaggebend, um eine Software zur Automatisierung der Berechnung und der Verwaltung der Provisionen einzuführen. Für uns ist es entscheidend, dass wir unseren Kunden weiterhin die Provisionen in exakter Höhe und vereinbartem Zeitraum nachvollziehbar vergüten. Das können wir nun durch den Einsatz von calculo optimieren.

Auf Ihren Wunsch wurde zusätzlich eine Differenzierung zwischen dem Accrual- und dem klassischen Settlement-Prozess in calculo implementiert.

Wir suchten ein System, das die Vertriebsprovisionen sowohl auf geschätzte, nicht gemeldete, als auch auf tatsächliche Bestände kalkuliert. Nach Eingang der Bestandesmeldungen, wird der Settlementprozess in Einklang mit den vertraglichen Konditionen ausgelöst. Die effektiven Daten werden manuell oder automatisiert in das System importiert. Wir sind heute so flexibel, dass wir den kompletten Orderflow mit Beständen aller unserer Kunden abbilden können. Zudem haben wir die Möglichkeit auf Simulationsbasis verschiedene Modelle zu kreieren.

Welche Projekte stehen als nächstes an?

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

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