

project case

Paneuropäische Abrechnung der Bestandsprovisionen
*„calculo liefert AGI automatisierte, zuverlässige und revisions sichere
Trailer Fee-Berechnungen für ganz Europa. Es führt die gesamte
Bandbreite der Accrual- und Gebührenberechnungen durch und
harmonisiert Prozesse effizient auf einer Plattform.“*

Guido Bachmann, Head of Revenue Europe, Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt



Allianz Global Investors GmbH

Allianz Global Investors (AGI) berechnet Bestandsprovisionen, zahlbar an Vertriebspartner und deren Filialen. Dank calculo sind diese externen und internen Vergütungssysteme hochautomatisiert. Darüber hinaus werden Entschädigungen an Allianz Filialen und Vertriebskanäle sowie Accruals berechnet und abgewickelt.

Unser Kunde und das Projekt

Allianz Global Investors verwaltet über 498 Mrd. EUR Assets under Management für institutionelle und private Anleger aus aller Welt. Die Experten im Geschäftsbereich Vermögensverwaltung bei Allianz Global Investors sind in über 25 Niederlassungen weltweit präsent, insbesondere in Europa, den USA und Asien. Mit mehr als 650 Investmentsspezialisten deckt das Anlageverwaltungsteam alle wichtigen Finanz- und Wachstumsmärkte in der Welt ab. www.allianzgi.com

Herausforderung

AGI betreibt für Vertriebspartner und Niederlassungen ein bestandsprovisionenbasiertes Vergütungsmodell. Zusätzlich werden Bestandsprovisionen auch zwischen den einzelnen AGI Gruppengesellschaften vergütet. Dies gestaltete sich als komplexer Prozess, da jede Niederlassung die Berechnungen separat und mit lokalen Abrechnungstools durchführte. Zusätzlich kam erschwerend hinzu, dass die Länder unterschiedliche Vergütungsmethoden einsetzten.

AGI war auf der Suche nach einer Lösung, die die Prozessharmonisierung in Europa unterstützen und die umfangreiche Liste der Anforderungen erfüllen konnte.

Ziel

Ein flexibles und erweiterbares paneuropäisches Bestandsprovisionen-Abrechnungssystem, das:

- Vergütungsprozesse und Berechnungsregeln weltweit automatisiert und vereinheitlicht
- Synergien schafft und durch Prozessharmonisierung – unter Berücksichtigung länderspezifischer Unterschiede – Effizienz schafft
- Kosten reduziert indem redundante IT-Systeme ersetzt werden
- Hohen Revisionsanforderungen entspricht
- Risiko durch klar definierte, rollen- und betragsabhängige Freigaberegeln reduziert
- Risiken durch externe Softwarewartung an Dritte überträgt

Lösung

Wir führten ein auf calculo basierendes, paneuropäisches Abrechnungssystem für Bestandsprovisionen ein.

calculo ist eine hochgradig konfigurierbare, hochmoderne Gebührenmanagement-Plattform, die die gesamte Bandbreite von Rechnungen, Abrechnungen und Erstattungen in einer einzigen Lösung berechnet und verarbeitet.

Vorteile

- Hoher Automatisierungsgrad mit direkter Verbindung zu Eingabe- und Ausgabesystemen
- Weitgehend automatisierte (monatliche) Rückstellungsberechnung von Eventualverbindlichkeiten
- Geringere Fehleranfälligkeit durch Automatisierung
- Schnellere Bearbeitung von Bestandsprovisionen im Vergleich zur Bearbeitung mit Excel und / oder unabhängig von einander arbeitenden Tools
- Revisionsicherheit auf Basis durchgängig transparenten Reportings
- Plausibilisierung der Ergebnisse und automatische Freigabe in mehreren Iterationen – von der Übersicht bis hin zur Detailtiefe
- Berechnungen beruhend auf täglichen Beständen können performancebasiert grafisch dargestellt werden

« Manuelle Berechnungen wurden durch eine hochmoderne, prozessgesteuerte, automatisierte Lösung ersetzt, die die Vielfalt der Prozesse pro Land und Standort rationalisiert.»

Guido Bachmann, Head of Revenue Europe, Allianz Global Investors Europe

Im Gespräch

Guido Bachmann ist Head Revenue Europe und Businessverantwortlicher bei Allianz Global Investors GmbH. Er leitete die Implementierung des neuen paneuropäischen Abwicklungssystems für Bestandsprovisionen.

Über den Interviewpartner

Guido Bachmann leitet das Revenue Team Europe, das zu Beginn des Projekts als rein deutsches Team gegründet wurde und für die Vergütung europäischer Kunden ausserhalb Frankreichs, Italiens, Grossbritanniens und Spaniens zuständig war.

Nach der Einführung von calculo wurden die Strukturen erweitert und das Team um weitere Kollegen aus ganz Europa ergänzt.

“ Ganz gleich wie anspruchsvoll und komplex ein Projekt auch sein mag, es ist viel einfacher, wenn man eine reibungslose und unkomplizierte Zusammenarbeit mit dem Implementierungsteam hat. Dies war bei Sowatec der Fall! Deren Team besteht aus erfahrenen Experten sowohl aus technischer als auch aus Management-Perspektive.”

Guido Bachmann, Head of Revenue Europe, AGI Europe

Wie hatten die einzelnen Länder die Bestandsprovisionen bisher zusammengefasst?

Jedes Land kalkulierte Bestandsgebühren in einer historisch gewachsenen Systemlandschaft. Meist mit von AGI selbst entwickelten Schnittstellen zu diversen SAP-Instanzen. So benutzte AGI Frankreich zum Beispiel, ein komplett selbst entwickeltes Kalkulationstool, während AGI Deutschland ein rund zehn Jahre altes Produkt auf Oracle-Basis verwendete. Eine Harmonisierung auf europäischer Ebene fand nicht statt. Zudem waren die Systeme nur im eigenen lokalen Netzwerk erreichbar.

Gibt es auch Unterschiede in den Berechnungsgrundlagen?

Unterschiede gibt es – erstens in der Vergütungsphilosophie: Frankreich wendet einen rechnungsbasierten Ansatz an, wohingegen das restliche Europa auf gutschriftbasierter Berechnung arbeitet.

Zweitens, differenzieren die Berechnungen der Bestandsprovisionen je nach Land und Vertragsart. Diese basieren beispielsweise auf Volumen, Zinsuzinsen, Zahlungsfrequenzen und Bestandsdaten. Einige Vertriebspartner verlangen nach variablen Vergütungsformen – sprich nach Gebührenstaffeln und -stufen.

« Die Anforderungen an die Lösung waren sehr hoch. Ein Verzicht auf geforderte Funktionalität kam für AGI von vornherein nicht in Frage. Und tatsächlich konnten alle Anforderungen in Gänze in calculo abgebildet, und grösstenteils harmonisierte Prozesse eingeführt werden.»

Guido Bachmann, Head of Revenue Europe, Allianz Global Investors Europe



Die Trailer Fee-Lösung ist an allen europäischen Standorten der AGI im Einsatz.

- Abrechnung von ca. 530 Distributoren mit monatlichen oder vierteljährlichen Zahlungen
- Abrechnungen der neun europäischen AGI Länderorganisationen (u. a. Deutschland, Frankreich, Schweiz, Italien, Spanien, GB) und Vertriebskanälen - ebenfalls mit monatlichen oder vierteljährlichen Zahlungen

Wie rechneten die Organisationseinheiten untereinander ab?

Durch manuellen Austausch von Kundenbeständen sowie unabhängige Kalkulationen durch zwei verschiedene Einheiten und Tools. Oft hatte dies aufwendige Abweichungsanalysen zur Folge.

Hinterfragt wurden:

- Differenzen in den Kundenbeständen
- Einheitliche Verwendung der Vergütungsmodelle
- Unterschiede in den Preisen oder Umrechnungskursen
- Kumulierung der Rundungsdifferenzen

Und wie läuft der Abrechnungsprozess bei Subverträgen, sogenannten Referenz-Partnern?

In der Regel ziehen wir jeden Bestand nur ein einziges Mal für eine Vergütung als Basis heran. Sonst käme es zu Doppelvergütungen und die ausgezahlte Bestandsprovision wäre womöglich grösser als die Einnahme der Fondsgesellschaft. In besonderen Fällen, wie bei einem Provisionssplit oder bei komplexen Regeln (zum Beispiel, wenn eine Niederlassung 50 Prozent der Managementfee, abzüglich zwei Drittel der Kundenfee erhält) ist dieses doppelte Heranziehen des gleichen Bestands hingegen notwendig.

Was waren weitere Anforderungen an die regelbasierte Standardlösung?

- Im Markt bewährte Grundfunktionalitäten
- Produkt und Anbieter sollten im Markt namhaft vertreten sein
- Der Anbieter musste Produktionsprobleme kurzfristig und zu jeder Zeit im Rahmen einer vertraglich garantierten Reaktionszeit analysieren und beheben können.

Bildet calculo sämtliche länderspezifischen Unterschiede ab?

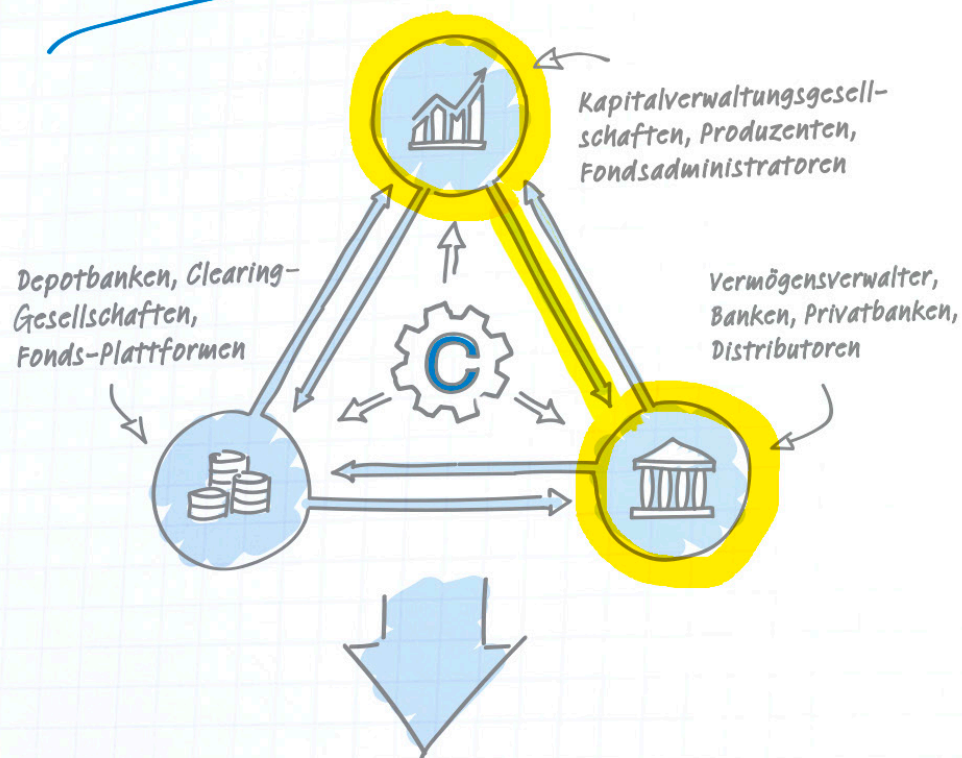
Sowatec hat alle Anforderungen in Gänze abgebildet und grösstenteils harmonisierte Prozesse eingeführt. Wir mussten nur in ganz wenigen Fällen vom Standardprodukt abweichen und zusätzliche Adaptionen vornehmen.

Bei der grafischen Benutzeroberfläche haben wir sogar 100 Prozent des Standardprodukts beibehalten.

Die grosse Leistung von Sowatec war der sehr offene und kritisch konstruktive Austausch über das Was, Warum und Wann unserer Projektziele. So wurden im Projekt, das alleine aufgrund der abzubildenden Einzelanforderungen eine gigantische Grösse annahm, der Status und die Ziele immer wieder hinterfragt und somit ein roter Faden beibehalten.

(Fortsetzung auf der letzten Seite)

calculo – vielseitig einsetzbar



Produktseitig:

- Erfolgsabhängige Gebühren
- Administrationsgebühren
- Beratungsgebühren
- Transfer-Agent-Gebühren

Partnerseitig:

- Billing
- Vermittlergebühren
- Bestandsprovisionen

„*Unsere Spezialisten können sich auf die Komplexität von Geschäftsfällen konzentrieren, während calculo langwierige und aufwendige Berechnungen durchführt.*“

Sind die erforderlichen Abrechnungsschritte für den Standard User einfach umzusetzen?

Ja. Der User kann sich auf die Komplexität der Business Cases konzentrieren und nicht auf langwierige Berechnungsprozesse, wo calculo die komplexesten Fälle abbildet und ausführt. Der Standardprozess wird mit ein paar Klicks zum Kinderspiel.

Lassen sich Abrechnungsprozesse ohne die Unterstützung vom Anbieter aufsetzen?

Entscheidend sind die operativen Prozesse und wie man die Zusammenarbeit in länderübergreifenden Teams organisiert. Hier bietet calculo jeden Freiraum.

Bis hin zu Änderungen in den Freigabegrenzen kann die Konfiguration durch einen AGI internen «Super User» modifiziert werden.

Wie ist der Freigabeprozess definiert?

Die Freigaberegulung unterscheidet sich zwar im rechnungs- und gut-schriftbasierten Modell, nicht aber in den Anforderungen an Finance, Audit und Risk:

- Überprüfbarkeit des Abrechnungssstatus für jeden Mitarbeitenden
- Wir nutzen das 4-Augen-Prinzip für die Freigabe
- Betragsabhängige Freigabe durch verschiedene Personenkreise, z.B. Direktoren und Managing Director
- Aufzeichnung aller für die Abrechnung relevanten Basisdaten und Konditionen

Sind Sie mit dem Erreichen der Projektziele zufrieden?

Wir sind mit dem Projektverlauf und dem Ergebnis vollends zufrieden. Nach der Produktivsetzung wurden nur noch Verfeinerungen und geänderte Anforderungen im Rahmen von «Change Requests» benötigt.

Die Projekterfahrung und die Projektführung seitens Sowatec sind beispielhaft, und das Verständnis über komplexe Sachverhalte der Investmentbranche ist beeindruckend.

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