

EU-Regulierung MiFID II: Anlegerschutz erfordert organisatorische und technische Anpassungen in der Wertpapierberatung

Die Novelle der EU-Richtlinien beim gesetzlich geforderten Anlegerschutz (MiFID II) setzt Finanzdienstleister unter Zugzwang. Denn die im April 2014 verabschiedeten, regulatorischen Vorgaben erstrecken sich dann auch auf nachgelagerte Prozesse wie beispielsweise die Überwachung von Kundenportfolios oder jeweils aktuelle Marktbewertungen. Damit erfasst der EU-Anlegerschutz künftig die gesamte

Wertschöpfungskette in der Anlageberatung und erweitert nochmals die Transparenzpflichten. Folglich sind Finanzinstitute gefordert, bereits erzielte Qualitätsgewinne in der Beratung auf sämtliche Verfahrensschritte im Wertpapiergeschäft zu übertragen, um neben weiteren, durch MiFID II bedingten Maßnahmen zumindest in Teilbereichen Synergien zu erzeugen.



Ausgangssituation und Problemstellung

Ausgangssituation

MiFID II wirkt sich erstmals auf nachgelagerte Prozesse aus.

Finanzdienstleister müssen sich darauf einstellen, künftig mehr Aufwand bei der Überwachung der Geldanlagen ihrer Kunden zu investieren und möglicherweise mehr Beratungsgespräche als bislang durchzuführen. Der Grund: Mit dem Inkrafttreten der überarbeiteten EU-Richtlinie sind Anlageberater ab spätestens 2018 stärker in der Pflicht, die Depotbestände ihrer Kunden im Auge zu behalten und kritische Kursbewegungen umgehend mitzuteilen. Hinzu kommen zielgerichtete Kundeninformationen zur Performance gehaltener Wertpapiere und zum Marktgeschehen. Folglich steigt die Zahl möglicher

Beratungsanlässe. Dies macht eine Organisation erforderlich, die Vertriebs- und Marktfolgeprozesse optimal verzahnt, um bei gleichbleibend hoher Beratungsqualität alle neuen gesetzlichen Anforderungen effizient abzuwickeln.

Problemstellung

Prozesse beschleunigen und Datenvolumen bändigen

Die Finanzbranche sollte angesichts des engen Zeitrahmens bereits heute damit beginnen, sich auf die neuen MiFID II-Standards vorzubereiten. Als Grundlage dienen Erfahrungen mit bereits umgesetzten Maßnahmen zum Anlegerschutz – wie etwa dem 2009 eingeführten Beratungsprotokoll. Die darin erhobenen Daten stellen eine wesentliche Quelle für die Umsetzung der künftig vorgeschriebenen Meldepflichten gegenüber Anlegern dar. Vor dem Hintergrund des rasant steigenden Datenvolumens hängt die erfolgreiche Umsetzung von MiFID II neben optimierten Prozessen entscheidend von leistungsfähigen IT-Systemen ab. Das wird in der Datenanalyse besonders deutlich: Laufen sämtliche Informationen künftig an zentraler Stelle zusammen, lässt sich die Kundeninformation über eine passgenaue IT weitgehend automatisieren.

Wettbewerbsvorteil durch Vernetzungsgrad nutzen

Neben Effizienzgewinnen verspricht die automatisierte Depotüberwachung einen weiteren entscheidenden Vorteil: höhere Analysekapazitäten. Daraus lassen sich nachgelagerte Beratungsansätze entwickeln, von denen insbesondere depotführende Institute im Wettbewerb profitieren. Denn je präziser die Banken-IT über ein Kundendepot Auskunft gibt, desto besser sind die daraus resultierenden Zusatzdienste in der Beratung. Ziel ist es, die notwendige Umsetzung der EU-Richtlinie in einen Wettbewerbsvorsprung zu verwandeln. So stehen laut einer Trendstudie von Lünendonk „Beratungsqualität“ und „Kundennähe“ ganz oben auf der Skala der wichtigsten Differenzierungsmerkmale. (Quelle: Lünendonk®-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“). Dies sind nicht nur kurzfristige Ziele, sondern sie stehen auf der langfristigen Agenda. Es gilt also einerseits die geforderte Beratungsqualität zu gewährleisten – andererseits zusätzliche Vertriebsansätze zu entwickeln, um die Profitabilität im Wertpapiergeschäft zu steigern. Die zu diesem Zweck erforderlichen Systemanpassungen sollten möglichst nahtlos in die bestehende IT-Landschaft eingefügt werden, um bereits realisierte Prozess erleichterungen zu bewahren.

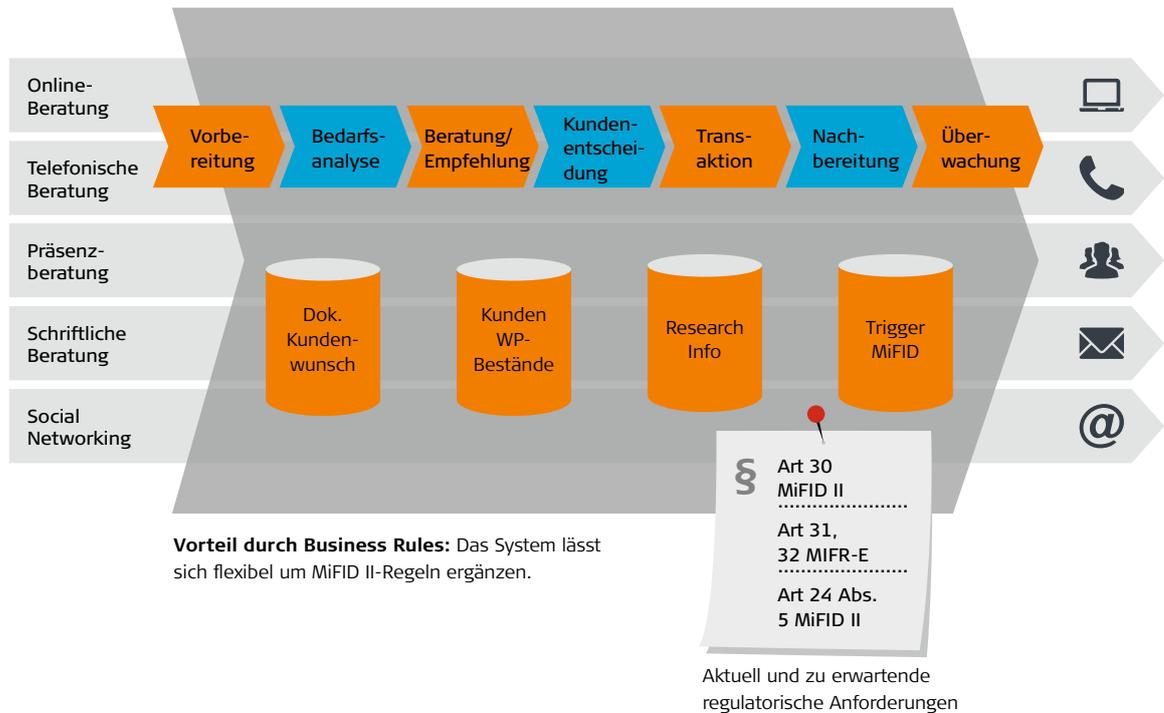
Lösungen und Kompetenzen

Lösungen

Auslöser für Kundenmitteilungen und Beratungsanlässe flexibel definieren

Wenn es darum geht, solche komplexen Regelwerke in eine gegebene IT-Landschaft zu übersetzen, haben sich in der Praxis Business Rule Management Systeme besonders bewährt. Der Vorteil liegt auf der Hand: Durch leicht definierbare und anpassbare Regeln können die fachlichen Auslöser, sogenannte Trigger, für Kundenmitteilungen und Beratungsanlässe einfach definiert werden. Auch die konkrete Form sowie der Kanal der Kontaktaufnahme, wie beispielsweise Anschreiben an die Kunden, Handlungsoptionen für den Kundenberater oder proaktive Terminvereinbarungen können durch entsprechende Regeln festgelegt werden. Als mögliche Einflussparameter für die Trigger wirken dabei Markt-, Kurs- oder Kundendaten, die sich aus angeschlossenen Anwendungen speisen. Eine weitere wichtige Quelle für mögliche Trigger stellt zudem das gesetzlich vorgeschriebene Beratungsprotokoll dar.

Je besser die Kundenwünsche dabei dokumentiert sind, desto reibungsloser läuft die IT-unterstützte Betreuung des Accounts.



Periodisches Screening sichert Ressourcen- und Zeitplanung.

Zusätzlich zur ereignisgesteuerten Identifikation von Beratungsanlässen über die erläuterten Trigger gilt es auch, auf einen regelmäßigen Screening-Prozess zu achten. In diesen fließen neben den Kunden- und Marktdaten zusätzlich die Erkenntnisse des hausinternen Researchs ein. Somit ermöglicht es der Screeningprozess, die Auswirkungen der Research-Erkenntnisse auf die vorhandenen Kundendepots schnell abzuschätzen, den Bedarf an individuellen Kundenmitteilungen zu ermitteln sowie die Kundenansprache gezielt über die unterschiedlichen Kommunikationskanäle zu steuern. Insgesamt hängen von Kennzahlen dieser Art Ressourcen- und Zeitplanungen ab, die sich mit Hilfe der technischen Unterstützung ebenfalls optimieren lassen.

Auf einen Blick unsere Kompetenzen

Fachliche Kompetenzen:

- Detaillierte Kenntnisse der Vertriebsprozesse im Banken-Wertpapiergeschäft sowie deren regulatorische Anforderungen
- Praxiserfahrungen bei der Umsetzung von Anlegerschutzgesetzen (AnSFuG, MiFID II) und begleitenden Instrumenten wie Beratungsprotokoll und Produktinformationsblatt (PRIIPs)
- Langjährige Erfahrung im Wertpapier-Reporting für private und institutionelle Kunden, u.a. bzgl. Performance-Entwicklungen

Technische Kompetenzen:

- Konzeption und Modellierung von fachlichen Regeln und Einbindung in ein Business Rule Management System
- Anpassung von Anwendersystemen (Frontends) für unterschiedliche Vertriebskanäle
- Optimierung von Wertpapier-Stammdaten-Systemen

Methodische Kompetenzen:

- Fachkonzeption für die Umsetzung regulatorischer Anforderungen im Anlegerschutz
- Modellierung von Prozessabläufen sowohl mit vorfallbezogenen wie auch zyklischen Auslösern
- Umfangreiches Know-how im Projekt-, Anforderungs- und Testmanagement bei der Umsetzung regulatorischer Anforderungen

Fragen zu diesen oder anderen Themen beantworten wir Ihnen jederzeit gerne.

Cofinpro AG

Zur Gießerei 19-27c, 76227 Karlsruhe

Tel: +49(0)721-180 54 08-0

Mail: welcome@cofinpro.de

www.cofinpro.de

The logo for Cofinpro, featuring the word "COFINPRO" in a bold, black, sans-serif font. The text is centered within a white rectangular area that is part of a larger orange graphic element on the right side of the page.

Cofinpro unterstützt Deutschlands führende Finanzdienstleister bei der Verbesserung von Geschäftsprozessen. Wir transformieren Strategien in Prozesse und implementieren diese Prozesse in der IT. Durch Business Transformation schaffen wir für unsere Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile in einem Finanzmarkt, der sich immer noch sehr schnell verändert und vor spannenden Herausforderungen steht. Unser Erfolgskonzept ist dabei ein ganz besonderes: Wir kombinieren hohe Fach- und Technologiekompetenz mit den Methoden unseres Business Engineering Frameworks – durch diese einzigartige Kompetenzbündelung erreichen wir für unsere Kunden exzellente Ergebnisse: „Finest Processes in Finance“.