

## Digitalisierung

# „DER VORTEIL UNSERER MODULAREN STANDARDLÖSUNGEN IST, DASS NIEMAND GLEICH ALLES NUTZEN MUSS“

Gespräch mit Torsten Reischmann, vwd group

### Private Banker: Kann Digitalisierung dabei helfen, den Mehraufwand durch verschärfte Regulierung wie MiFID II abzufangen?

Torsten Reischmann: Teilweise ja: Mit der Umsetzung von MiFID II werden die Geeignetheitsprüfung sowie der Produktfreigabeprozess inkl. Zielmarktgleich und das Ex-Ante- sowie Ex-Post-Kostenreporting hier eine wichtige Rolle spielen. Überwachung ist dabei immer nur der erste Schritt. Verstärkt geht es darum, auch direkt und schnell softwaregestützt Lösungen zu finden, wofür wir unsere Systeme weiter optimieren. Pre- und Post-Trade-Prüfungen, sowohl kundenindividuell als auch regulatorisch geprägt, wie zum Beispiel die Verlustschwellenüberwachung, sind heute schon bei vielen Vermögensmanagern mittels unserer Lösungen automatisiert.

### PB: Und welche Prozesse zwischen Vermögensmanager und Kunde können in Zukunft wirklich voll digital werden?

TR: Die Erstellung des Kundenreportings ist heute oft schon automatisiert. Prüfung und Versand erfolgen dann aber noch von Hand. Zukünftig können Reports per online-Postbox sowie aktuellere Auswertungen in einem Portal bereitgestellt werden, wo dann zum Beispiel auch ein WpHG-Bogen online aktualisiert werden kann. Das Customer Onboarding ist ein weiterer Schlüsselprozess: In diesem mehrschichtiger Prozess werden viele Daten gesammelt und geprüft. Heute sind oft verschiedene Systeme und viel Papier im Einsatz, was zu hoher Personalintensität ohne Mehrwert für den Endkunden führt.

### PB: Wird damit dann der gesamte Beratungs- und Betreuungsprozess doch irgendwann nur noch von Software geleistet?

TR: Wir gehen davon aus, dass viele Kunden eine persönliche Beratung wünschen und brauchen und dies auch in Zukunft oft so sein wird. Dafür braucht der Kundenbetreuer wieder Zeit, die heute oft für die Einhaltung von Compliance-Richtlinien und regulatorische Vorgaben verwendet werden muss. Der Kundenbetreuer kann einen echten Mehrwert schaffen zum Beispiel durch die Erklärung bei der Profilierung oder eine stärkere Financial Planning Sicht auf alle relevanten



Torsten Reischmann ist Leiter Produktmanagement für die Private Wealth Suite beim Technologie-Dienstleister vwd. Der Private Banker sprach mit Torsten Reischmann über die Digitalisierung des Vermögensmanagements, MiFID II sowie Cloud-Lösungen und die Pläne der vwd group.

Cashflows. Softwarelösungen können auch dabei mit Workflowunterstützung und Analytics helfen. Außerdem kann bei administrativen Aufgaben mit ihnen viel Zeit eingespart werden. Vor allem eröffnen sie aber auch neue Geschäftsmöglichkeiten.

### PB: Welche?

TR: Robo Advice und digitales Private Banking. Warum sollten so etwas nicht auch Kunden nutzen, die heute eher Selbstent-

scheider sind, entweder weil sie nicht delegieren wollen oder weil sie aufgrund von zu geringen Vermögen für Vermögensverwalter und Banken nicht attraktiv sind? Damit wird dann eine sehr große, neue, bislang nicht adressierte Kundengruppe angesprochen.

**PB: Wie ändert sich denn das Arbeitsfeld der Vermögensverwalter durch die Digitalisierung?**

TR: Wir sind sicher, dass viele Prozesse, die heute teure und damit knappe Zeitressourcen erfordern, immer stärker durch entsprechende Software unterstützt und teilweise ganz erledigt werden können. Es gibt heute sehr viele Privatanleger, die aufgrund von geringen Vermögen beim aktuellen manuellen Aufwand für Finanzdienstleister unattraktiv sind. Mehr Zeit für die Märkte ist ebenfalls wichtig, denn schließlich ist es die Managementleistung, für die der Vermögensverwalter am Ende bezahlt wird. Und der persönliche Kontakt wird aus unserer Sicht auch zukünftig für vermögende Privatkunden wichtig bleiben. Unsere Lösungen entlasten von Lästigem und ermöglichen die Fokussierung auf die Kernkompetenzen und den Eintritt in neue Märkte.

**Wenn es um die tatsächliche Implementierung geht, wird oft die Frage gestellt, ob Cloud-Lösungen wirklich der richtige Weg und diese sicher sind?**

TR: Wir sind überzeugt, dass die Daten der Kunden teilweise in der Cloud sicherer sein werden, als auf einem schlecht geschützten eigenen Rechner heute. Skalierung bedeutet Kostenvorteile, aber auch hohe Verantwortung. Reputation und Vertrauen sind schließlich für Finanzdienstleister und ihre Outsourcing Partner sehr wichtig.

**PB: Welche Rolle kann vwd bei der Digitalisierung und dem Weg in die Cloud spielen?**

TR: Wir als Dienstleister werden den Gesamtmarkt bei der Digitalisierung des Vermögensmanagements mit weitreichend individualisierbaren, bezahlbaren, integrierten, cloud-fähigen Standardlösungen unterstützen, so wie wir es bei den bisherigen Herausforderungen mit unseren bewährten Produkten vwd portfolio manager und vwd advisory solution getan haben. Hierzu bringen wir verschiedene Kernkompetenzen sowie die pan-europäische Markterfahrung und -beobachtung der vwd in die Digitalisierungsplattform ein, um regulatorische und regionale Trends sehr frühzeitig in innovative Produktlösungen zu überführen und optional auch von uns betrieben als vollumfängliche Cloud-Lösungen bereitzustellen.

**PB: Was bieten Sie heute konkret an?**

TR: Für die interne Prozessdigitalisierung bieten wir heute schon sehr weitgehende Lösungen, die auch schon viele, aber noch nicht alle unsere Kunden einsetzen. Für den Endkundendigitalkanal haben wir im letzten Jahr die Basisplattform geschaffen und bieten unseren B2B-Kunden eine erste Robo-Advice-Software für die Endkundenzielgruppe der hybriden Selbstentscheider. Im Juli haben wir unsere Customer Account Lösung released, die unter anderem die Bereitstellung von Dokumenten über eine Postbox ermöglicht.

**PB: Wie sieht die kurz- bis mittelfristige Roadmap aus?**

TR: Aktuell bereiten wir den Rollout von neuen Modulen für das Produktfreigabeverfahren (MiFID II Target Market & Product Governance), Ex-Ante und Ex-Post-Kostentransparenz, noch besser unterstützte Geeignetheitsprüfung sowie Profilierung aus. Weitergehende Lösungen für digitale Vermögensverwaltung sowie vollumfängliches digitales Private Banking sowie hybride Kundenberatung und -betreuung befinden sich aktuell in der Entwicklung.

**PB: Warum sollten Vermögensverwalter bei all diesen Feldern auf VWD zugreifen?**

TR: Der Vorteil unserer modularen Standardlösungen ist, dass niemand gleich alles nutzen muss, sondern jeweils die Lösungsbausteine einsetzen kann, die zu seinem aktuellen Operating Model passen. Ändert sich dieses, muss nicht die ganze Softwarelösung getauscht werden, sondern kann dafür adaptiert werden. So können wir den Transformationsprozess zum regulierungskonformen digitalen Vermögensmanagement und hin zu Cloud-Lösungen bestmöglich unterstützen.