

Digitalisierung

JAHRESENDSPURT BEI DER MIFID II-IMPLEMENTIERUNG

Gespräch mit Torsten Reischmann, vwd group

Führende Finanzdienstleister nutzen MiFID II für eine zukunftsfähige Aufstellung, auch im Hinblick auf die (Endkundenkanal-) Digitalisierung und setzen mehr als das absolute Minimum um. Seit der BaFin Konferenz am 27.10.2017 ist abschließend ziemlich klar, was mindestens zu implementieren ist. Es ist außerdem absehbar, dass die ESMA-Vorgaben die Richtung weisen werden und es kaum nationale Sonderlösungen geben wird.

Die vwd-Lösungen ermöglichen vollständig die effektive und schnelle Implementierung. Wo aber stehen konkrete Kundenimplementierungen? Was ist noch zu tun und wo liegen die Herausforderungen?

Lesen Sie mehr dazu im nachfolgenden Interview mit Torsten Reischmann, Executive Director Product Management der vwd group

Welche Themenfelder und Prozesse sind im Vermögensmanagement primär betroffen?

Torsten Reischmann: Themenfelder sind die **Kundenprofilierung**, der neue Bereich **Zielmarktbestimmung**



Torsten Reischmann ist Leiter Produktmanagement für die Private Wealth Suite beim Technologie-Dienstleister vwd.

und **Zielmarktgleich**, die erweiterte **Geeignetheitsprüfung/-erklärung**, ausgeweitete **Ex-Ante und Ex-Post Kostentransparenz**, das **Transaction Reporting im Bereich Meldewesen** sowie die digitale und zeitnahe **ausgeweitete Reporting-Pflicht**. Bei den Prozessen bietet es sich an, auf **Product Governance**, allgemeine **Betreuung in Vermögensverwaltung und -beratung** sowie auf spezielle Aspekte in Vermögensverwaltung und -management zu schauen und dabei auch die Aspekte **Daten** und vorgelagerte grundsätzliche **strategische Positionierungsfragen** zu berücksichtigen (siehe Abb.).

Warum ist es so wichtig, zunächst die Strategie und damit die eigene Positionierung zu überprüfen und festzulegen? Vermeidet das später Mehraufwand?

TR: Wir haben in vielen Projekten erlebt, dass aufgrund der unklaren Detailregelungen viele eher isolierte Baustellen zu den einzelnen Themenfeldern aufgemacht wurden, die nun aufwändig durch Integration und Angleichung geschlossen werden müssen. Dabei war es gerade die Zielsetzung des

	Profilierung	Zielmarkt	Geeignetheit	Kosten	Meldewesen	Postbox
Positionierung	Profilierungsfragen und Ableitungsdefinition	Strukturierte Übersetzung der Vertriebsstrategie	Wahl Einzeltitelberatung oder Portfolioansatz und Festlegung der Quantität	Kostenmodelle für verschiedene Geschäftsarten	Inhouse oder Auslagerung?	zusätzlicher oder ausschließlicher Kanal?
Daten		Herstellerzielmarkt	ggf. erweiterte Daten für Portfoliorisikomessung	PRIIPs und MiFID II Produktkosten	Stammdaten	
Governance		Vertreiberzielmarkt-festlegung		Kostenpflege		Informationen zu kritisch gewordenen Produkten
Betreuung	Überprüfung der Kundenprofil-Aktualität	Instrumente passen noch zum Kunden? Institutsweite Zielmarktdeckung?	regelmäßige Überprüfung der Geeignetheit aller Instrumente	Ex-Post Reporting	Verlustschwellenüberwachung und -reporting	Verlustschwellenreporting Regelreporting
Vermögensverwaltung (spezifisch)	Kundenprofil	Zielmarktgleich auf Mandat	Geeignetheit des Mandates	ex-ante-Kosten des Mandates	Feststellung der Entscheider etc.	Anlagevorschlag /-angebot
	Anlagerichtlinien für das Mandat	Zielmarktgleich auf Portfolio	Geeignetheit des Portfolios	Kosten-Nutzen-Analyse	ggf. Transactionreport-Meldung	Transaktionsbeleg
Anlageberatung (spezifisch)	Kundenprofil	Zielmarktgleich	Geeignetheitsprüfung	ex-ante-Kosten	Feststellung der Entscheider etc.	Geeignetheitserklärung
	spezifische Anlageziele		Geeignetheitserklärung	Kosten-Nutzen-Analyse	ggf. Transactionreport-Meldung	PRIIPs

Regulators, dass sich Anbieter mit ihrer Strategie beschäftigen und diese auch dokumentieren, u. a. im Hinblick auf den Zielmarkt, auf die mit dem Zielmarkt abgestimmte Profilierung, auf Geeignetheitsprüfung, Kostenstrukturen sowie die Ausgestaltung des Reportings. Das führt zu einem besseren Angebot für den Endkunden. Außerdem lässt sich so eine Systemlösung implementieren, die dabei hilft, den höheren Anforderungen effizient und aufwandsminimierend gerecht zu werden. Und letztlich ermöglicht eine klare Strategie auch, dass bei der Implementierung der erforderlichen regulatorischen Anforderungen bereits aktiv die Weichen für die zunehmende (Endkundenkanal-)Digitalisierung gestellt werden können, um so späteren Mehraufwand für Prozessanpassungen zu minimieren oder zu vermeiden. Insbesondere bei unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland sehen wir Nachholbedarf – anders als z. B. in Luxemburg und Liechtenstein, die teilweise deutlich weiter sind.

Welche Rolle spielen Daten bei den strategischen Überlegungen und der Implementierung?

TR: Sowohl für die unvermeidbare Bestimmung des Vertreiber-Zielmarktes und den Abgleich mit dem Herstellerzielmarkt als auch im Kontext der Produktkosten und dem Transaction Reporting werden deutlich mehr und jederzeit aktuelle Daten benötigt. Eine manuelle Beschaffung und Pflege ist natürlich weiterhin denkbar, birgt jedoch ein hohes Fehlerpotenzial und erhöht schon bei einem kleinen Sachdepot erheblich den Aufwand und damit die Personalkosten. Insofern sind wir inzwischen auf eine automatisierte Versorgung über unsere zentrale Datenbank und Services umgestiegen. Das gilt auch für die im weitesten Sinne in das Datenfeld gehörenden PRIIPs und KIDs.

Was ändert sich bei der Kundenprofilierung?

TR: Ganz klar ist das aktuell noch nicht, da bisher nur die Entwürfe der ESMA-Guidelines vorliegen und die finale Version wohl erst in Q1/2018 veröffentlicht werden soll. In den Entwürfen zeichnet sich jedoch ab, dass mehr Daten vom Kunden zu erheben sind. Vor allem soll die Validierung von Kundenselektionsbewertungen mehr Bedeutung zukommen.

Zwei Erweiterungen sind in fast allen unseren Projekten relevant, nämlich die Abfrage und Validierung aus finanziellen Verhältnissen für die Verlusttragfähigkeit sowie die Ableitung von Profilwerten für einen Kundenzielmarkt.

Dabei ist der Grad der Digitalisierung aktuell sehr unterschiedlich bei unseren Kunden:

Zum Teil werden nur aggregierte minimale Daten für Kundenzielmarkt- und Anlagerichtlinien erfasst oder teilweise ist die gesamte Profilierung inkl. Validierung durch den Berater als Workflow digitalisiert. Bei unseren strategisch weit im Voraus denkenden Kunden ist die Profilierung bereits so aufgesetzt,

dass sie auch zukünftig für den Endkundenkanal – z. B. beim Onboarding – verwendet werden kann.

Wir unterstützen unsere Kunden nach dem jeweils persönlichen Bedarf: Von der einfachen Datenerfassung der Ergebnisse einer manuellen Kundenzielmarkt- und Anlagerichtlinienbestimmung bis hin zur hybriden, detaillierten Kundenprofilierung.

Die Zielmarktthematik wurde lange und kontrovers diskutiert. Wie ist hier nun der Status und wie sehen typische Umsetzungen aus?

TR: In der Tat haben wir hier die größte Verunsicherung und die meisten Änderungen seitens des Regulators und damit auch in Projekten erlebt.

Anfang des Jahres gab es die Hypothese, dass immer eine Einzelproduktbetrachtung erforderlich sei und Zielmarktgleich und Geeignetheitsprüfung gleichgesetzt werden könnten.

Dies ist inzwischen beides überholt:

Bei einer Portfolioberatung oder Vermögensverwaltung können ohne eine Meldepflicht an den Produktgeber auch vom Kundenzielmarkt abweichende Produkte zu Diversifikations- oder Hedgingzwecke eingesetzt werden. Der Kunde ist darüber lediglich zu informieren, es gibt jedoch keine Verwendungs- bzw. Vertriebsbeschränkung.

Klar ist auch, dass der Zielmarktgleich nicht durch die Geeignetheitsprüfung ersetzt werden kann, sondern dieser vorgelagert ist – auch wenn die Geeignetheitsprüfung eventuell auf dieselben Kundenprofilinformationen abstellt und teilweise dieselben Prüfalgorithmen verwendet werden.

Genauso deutlich sind die Aussagen inzwischen zum Product Governance Prozess:

Jeder Vertreiber muss einen Produktfreigabeprozess haben, auch wenn er bei der grundsätzlichen Festlegung seiner Vertreiber-Zielmarkt-Kriterien und -Ausprägungen die des Herstellers verwendet, um so die Herstellerangaben leicht übernehmen zu können.

Eine gute Darstellung dazu gibt die BaFin*.

Unser Zielmarkt-Service ermöglicht die Abbildung des Product Governance Prozesses:

Die Vollintegration in unsere Produkte ermöglicht den automatisierten Abgleich sowohl bei Umschichtungsplanung (inklusive Dokumentation im Rahmen des Rebalancingprozesses in der Vermögensverwaltung für Compliance, Wirtschaftsprüfer und den Endkunden) als auch fortlaufend für die Positionen in bestehenden Portfolien.

Was ist bei der Geeignetheitsprüfung und -erklärung zu beachten?

TR: In den aktuellen Guideline-Entwürfen kommt bei der Geeignetheitsprüfung dem Themenfeld der Klumpenrisiken eine große Bedeutung zu. Insgesamt erscheint es uns völlig konsistent,

dass bei einem Portfolioansatz der jeweilige Produktzielmarkt eher informativ berücksichtigt wird, die jeweilige Kundeneignung jedoch auf Portfolioebene validiert wird.

Für die Vermögensverwaltung ist neu, dass §64 des WpHG nun klar regelt, dass alle Geschäfte im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung für den Kunden geeignet sein müssen: „[...] Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen darf seinen Kunden nur Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen empfehlen oder Geschäfte im Rahmen der Finanzportfolioverwaltung tätigen, die nach den eingeholten Informationen für den Kunden geeignet sind. [...]“^{***}In der Projektpraxis zeichnet sich der Trend zu einem zweistufigen Prüfprozess ab:

Das Kundenprofil wird gegen (im Vergleich zu heute: insbesondere um Kategorien ähnlich der Zielmarktkriterien) erweiterte Anlagerichtlinien geprüft und die einzelnen geplanten Transaktionen/Orders werden dann im Rebalancing-Prozess gegen das Anlageprofil validiert und Abweichungen ggf. im Rebalancing-Prozess pro geplanter Umschichtung dokumentiert (siehe Abb.)

In Projekten setzen wir aktuell auch interne Berichte als Teil der Pre-Sales-Prüfungsdokumentation im Rebalancingprozess der Vermögensverwaltung um, um für Compliance und Wirtschaftsprüfer die Geeignetheit der getätigten Geschäfte tatsächlich nachweisen zu können, auch wenn kein entsprechendes Reporting an den Endkunden erforderlich ist.

Ich könnte jetzt noch über viele weitere betroffene Themenfel-

der – u. a. wie eingangs erwähnt zu Kostentransparenz, Transaction Reporting im Bereich Meldewesen oder der ausgeweiteten Reporting-Pflicht sprechen – aber das führt an dieser Stelle zu weit.

Dann noch eine abschließende Frage zur Digitalisierung: Inwiefern können mit einer MiFID-II-orientierten vwd-Lösung schon heute die Weichen für die Endkundenkanaldigitalisierung gestellt werden?

TR: Unsere neuen Cloud-ready-Microservices sind darauf ausgerichtet, zum einen schnell und zentral auf regulatorische Änderungen reagieren zu können und zum anderen auch direkt im digitalen Endkundenkanal oder der hybriden Kundenbetreuung wieder verwendet werden zu können.

Wie wird vwd bei der Digitalisierung und dem Weg in die Cloud unterstützen?

TR: Wir als Dienstleister unterstützen den Gesamtmarkt bei der Digitalisierung des Vermögensmanagements mit weitreichend individualisierbaren, kosteneffizienten, einfach integrierbaren, Cloud-fähigen Standardlösungen. Umfassende Kompetenzen, die u. a. in unseren bewährten Produkten vwd portfolio manager und vwd advisory solution stecken, sowie die paneuropäische Markterfahrung und -beobachtung wird in der Digitalisierungsplattform zusammengeführt. So können wir regulatorische und regionale Trends sehr frühzeitig in innovative Produktlösungen überführen – auch von uns betrieben als vollumfängliche Cloud-Lösungen.

*Quelle: BaFin: „Product Governance, Umsetzung der MiFIDII-Vorgaben im Bereich der

Ausblick: Geeignetheitsprüfung

Zweistufiger Abgleich, vor allem in der Vermögensverwaltung

WpHG-Bogen gegen Anlagerichtlinie

- Für alle Anlagekategorien (Assetklassen) mit Quoten > 0 gibt es mind. Kenntnisse
- Risikotragfähigkeit Kundenprofil \geq Anlagerichtlinie
- Risikobereitschaft Kundenprofil \geq Anlagerichtlinie
- Anlagehorizont Kundenprofil \leq Anlagerichtlinie
- Anlageziele Anlagerichtlinie = Teilmenge von Kundenprofil

Portfolio gegen Anlagerichtlinien

- Quoten in Anlagekategorien
- Berücksichtigung von weiteren individuellen Kundenrestriktionen
- Klumpenrisiken (Assetklasse, Regionen, Währungen, Emittenten) bzgl. Quoten parametrisiert durch Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft werden aufgedeckt
- Risikobereitschaft & Verlusttrugfähigkeit
 - entweder: Risikobereitschaft und Verlusttrugfähigkeit bei allen WPs \leq Anlagerichtlinie
 - oder: Portfoliosicht, VaR sowie gewichtete Risikotragfähigkeit (Zielmarkfelder je Produkt) \leq Risikobereitschaft und Verlusttrugfähigkeit
- Anlageziele jedes im Portfolio befindlichen Produkts \leq Anlageziele gem. Anlagerichtlinie
- gewichteter Anlagehorizont im Portfolio \leq Anlagerichtlinie