

VUV-KOS

## DIGITALES ONBOARDING ALS HYBRIDLÖSUNG ÜBER DIE WEBSEITE DES VERMÖGENSVERWALTERS ODER IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH

Von Frank Engel, Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (VuV)

Die Pandemie und der Lockdown haben gezeigt, wie wichtig es für einen Vermögensverwalter ist, eine gute digitale Struktur aufgebaut zu haben. Mitarbeiter können aus dem Homeoffice arbeiten, als wären sie im Büro. Team-Meetings werden per Video-Konferenz durchgeführt. Die Kundenbetreuung findet per Telefon oder ebenfalls über einen Videoanruf statt.

An einer wichtigen Kunden-Schnittstelle sind die allermeisten Vermögensverwalter aber noch nicht digital: der Prozess des Kunden-Onboardings (Englisch für An-Bord-Nehmen). Also der Prozess, wenn der Interessent zum Kunden werden möchte.

Um die Digitalisierung der Prozesse auch an dieser Stelle weiter voranzutreiben und zu unterstützen, hat der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) im März 2019 das Tool „Kunden-Onboarding-System“, kurz VuV-KOS, gestartet. Diese IT-Lösung löst den gegenwärtigen (in der Regel) papierhaften Neukundenprozess durch einen elektronischen Prozess ab.

### VuV-KOS mit dem Kooperationspartner United Signals

Das Projekt VuV-KOS wurde vom VuV angestoßen. Ein eigens dafür eingerichteter Fachausschuss ermittelte im Vorfeld die spezifischen Anforderungen und führte die notwendigen Abstimmungsprozesse durch. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner United Signals GmbH aus Frankfurt wurden die Anforderungen umgesetzt. United Signals ist Spezialist in den Bereichen Finanztechnologien und digitale Vermögensverwaltung.

### Ablauf der einzelnen Prozessschritte

Drei Prozessschritte bildet das VuV-KOS ab. Zunächst wird das „Anlageprofil des Kunden ermittelt“. Hierbei werden die WpHG-relevanten Abfragen nach Anlageziele, -horizont und -erfahrungen, Einkommen und Vermögen, Risikobereitschaft und Strategie erhoben. Aufgrund dieser Angaben wird dem Kunden eine für ihn passende Anlagestrategie vom System angezeigt oder der Vermögensverwalter übernimmt die Auswahl



Frank Engel ist kaufmännischer Geschäftsführer des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV)

persönlich. Im zweiten Prozessschritt „Kunde werden“ ist die Erfassung der kundenbezogenen Daten wie persönliche Angaben, Beruf und Kontoinformationen vorgesehen. Wenn alle Informationen komplett vorhanden sind, wird aufgrund der vorliegenden Daten der Vermögensverwaltungsvertrag generiert. Je nach technischer Gegebenheit kann der Kunde diesen Vertrag elektronisch unterschreiben. Im dritten und letzten Prozessschritt „Konto-/Depoteröffnung“ werden die übrigen noch erforderlichen Kundendaten zur Durchführung der Konto- und Depoteröffnung bei der Depotbank erfasst und elektronisch übermittelt.

### Schnittstelle zu den Depotbanken

Ziel des VuV-KOS ist es, eine komplett durchgängige digitale Prozessstrecke zu ermöglichen. Hierzu ist die technische Anbindung an eine Depotbank unerlässlich. Umso erfreulicher ist es, dass das System aktuell bereits von sechs Depotbanken unterstützt wird: So arbeiten die Augsburger Aktienbank, die Baader Bank, die DAB BNP Paribas, die ebase, die UBS (in der Planungsphase) und die V-Bank mit dem Tool zusammen.

### Hybride Prozessstrecke: Vermögensverwalter-Website oder Beratungsgespräch

Gerade die Phase des Lockdowns hat gezeigt, welchen Mehrwert ein eigenständiger „Kunde werden-Prozess“ gebracht hätte. Der Interessent kann durch das VuV-KOS unabhängig vom Mitwirken des Vermögensverwalters über dessen Webseite den Prozess starten und zum Kunden werden.

Doch hoffentlich sind persönliche Gespräche bald wieder intensiver möglich. Das VuV-KOS kann nämlich ebenso komfortabel im Beratungsgespräch - gemeinsam mit Vermögensverwalter und Kunde - durchgeführt werden. Idealerweise bringt man das System auf einem Tablet oder Laptop zum Einsatz.

Weitere Informationen: [www.vuv.de](http://www.vuv.de) oder [contact@vuv.de](mailto:contact@vuv.de)